img

hotel restaurant & hi-tech

TURİZM KONAKLAMA VE GASTRONOMİ DERGİSİ
Ocak/January/2018
Fiyat 10 TL
www.hotelrestaurantmagazine.com

Şair ruhlu şef
Umut Karakuş

1 kadın göç değişim
Ebru Baybara Demir

Hiç sönmeyen Meksika ateşi
Los Altos İstanbul

Divan Cizre açıldı

hotel restaurant & hi-tech Ocak/January/2018










Turkey

Discover
the potential



www.banketci.com



www.tilia.com.tr

OCTA Koltuk



LUGGA

LUGGA

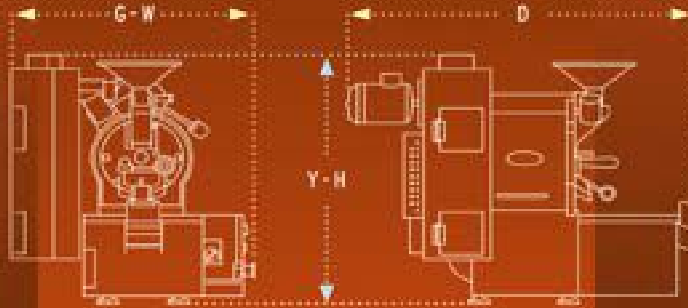


by gazelle

www.gazelle.com.tr info@gazelle.com

MİNİ KAVURUCU TEKNİK BİLGİLER
MINI ROASTER DATA SHEET

	TKM-SX 1E Cafemino electric		TKM-SX 1G Cafemino gas	
Kavurma kapasitesi (kg/sa) Roasting capacity (kg/h)	Açık - Brown 6	Koyu - Dark 5	Açık - Brown 6	Koyu - Dark 5
Kazan kapasitesi (kg) Batch capacity (kg)	50 - 1,000 gr. yeşil kahve 50 - 1,000 gr. green coffee beans		50 - 1,000 gr. yeşil kahve 50 - 1,000 gr. green coffee beans	
Kavurma süresi (dakika) Roasting time (minutes)	Açık - Brown 10	Koyu - Dark 12	Açık - Brown 10	Koyu - Dark 12
Boyutlar (G-Y-D) cm Dimensions (W-H-D) cm	73 x 81 x 100		52 x 81 x 100	
Ağırlık (kg) Weight (kg)	82		82	
Voltaj ve frekans Voltage and frequency	110 - 220 - 230 V 50 - 60 Hz		110 - 220 - 230 V 50 - 60 Hz	
Isı kaynağı Heat source	5.5 kW - Dijital kontrollü Digitally controlled - 5.5 kW		Dijital kontrollü elektronik ateşleme Digitally controlled electronic ignition	
Isı sistemi Heating system	Elektrik ısıtmalı termal transfer Electric heated thermal transfer		LPG, LNG veya doğal gazlı termal transfer LPG, LNG or natural gas heated thermal	
Motor sayısı Number of motors	3		3	
Güç tüketimi (kW/sa) Power consumption (kW/h)	4.66		0.86	
Güç gereksinimi (A) Power requirement (A)	1PH 4 3PH 2.2		1PH 10 3PH 11	
Gövde Tipi Body Type	Paslanmaz çelik, pirinç Stainless steel, brass		Paslanmaz çelik, pirinç Stainless steel, brass	
Standartlar Standards	TSE - CE - UL - CSA - ETL - GOST-R - COC		TSE - CE - UL - CSA - ETL - GOST-R - COC	





"standing by you worldwide as your friend"

Pancar OSB 7. Cadde No:22 Pancar, 35860
Torbalı - İzmir - Turkey
Phone: +90 232 254 01 21 +90 232 264 37 51
Fax: +90 232 237 21 27
info@toper.com

cafemino.com



MİNİ KAVURUCU

MINI ROASTER

Cafemino®

Toper NK



hotel & restaurant & hi-tech



Turizm sektörünün nabzı bu fuarlarda atacak!

Türkiye'nin en kapsamlı konaklama ve ağırlama ekipmanları fuarı 29. HotelEquipment ve gıda sektörünün yükselen fuarı 25.FoodProduct, 17-20 Ocak 2018 tarihleri arasında eş zamanlı olarak kapılarını açmaya hazırlanıyor. Yurt içinde 81 il, yurt dışında 20'nin üzerinde hedef ülkeden profesyonel ziyaretçi ve alım heyeti ile bir araya geleceği dev organizasyon, bu yıl da dopdolu etkinlik programıyla ziyaretçilerin odak noktası olacak. 25.FoodProduct kapsamında TAFED - Türkiye Aşçılar Federasyonu iş birliğiyle Sanayi Sempozyumu, Ustaya Danış Masası ve çok sayıda etkinlik ile katılımcı firmalar; mevcut ve yeni çıkan ürünlerini üst düzey şeflerle buluşturacak.

Turizm sektöründe yeni yılın ilk ayına damgasını vuracak bir diğer organizasyon ise; 25-28 Ocak tarihleri arasında düzenlenecek olan dünyanın en büyük turizm fuarlarından Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı EMITT. Geçen yıl 80 ülkeden 46.670 ziyaretçiyi ağırlayan organizasyonun bu yılki hedefinde 106 ülkeden 700 hosted buyer ağırlamak var. Fuara bu yılki ilginin yoğun olduğunu ve seçim yapmakta zorlandıklarını anlatan ITE Turkey Turizm & Seyahat & Moda Grup Direktörü Hacer Aydın ile bir araya gelerek fuarla ilgili yenilikleri ve 2018 turizm yılına ilişkin değerlendirmelerini konuştuk. Haberin detaylarına "gündem röportaj" bölümümüzden ulaşabilirsiniz…

1 kadın, 1 göç ve köklü bir değişim, Ebru Baybara Demir'in turizmde hikayesi… Türkiye'nin medeniyetler beşiği Mardin'e köklerinden bağlı genç ve gözü kara bir kadının doğu bölgelerinin tüm feodal ve ataerkil yapısına inat, sabır ve inançla yürüyüşünün ilgi çekecek hikayesini "iş'te kadın" sayfalarımızda okuyabilirsiniz…

Mutfakla ilk tanışıklığı çocuk yaşlarında anne babasının yufka dükkanında başladı. Aşçılık onun dünyasında okuldan arta kalan zamanlarda fazlaca seçeneği olmayan mecburi bir istikametti. Aile mutfağının da etkisi oldu, günü gelip de aşçı olmasında, Ermeni kökenli babaannesinin de… Ama en çok da Le Cordon Bleu Londra mezunu dayısı ona 13 yaşındayken "evet ben aşçı olabilirim" dedirtebilenlerden oldu. Hamura ve çamura dokunmayı küçük yaşlarından beri sevdiğini söyleyen, benim lezzet şairi olarak mutfağını ve şeflik mertebesini tanıtmaktan büyük memnuniyet duyacağım Aila Restaurant'ın Mutfak Şefi Umut Karakuş, "şefin gözünden" bölümüzde sizlerle…

Keyifli okumalar dilerim.

Hatice Ünal Bilen

İmtiyaz Sahibi
İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK İç ve Dış Tic.Ltd.Şti. Adına **H. FERRUH IŞIK**

GENEL MÜDÜR **MEHMET SÖZTUTAN** *mehmet.soztutan@img.com.tr*

SORUMLU MÜDÜR **YUSUF OKÇU** *yusuf.okcu@img.com.tr*

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ **HATİCE ÜNAL BİLEN** *hatice.unal@img.com.tr*

YAYIN DANIŞMANLARI **Prof. Dr. HÜSNÜ GÜNDÜZ**
Prof. Dr. İSMAİL KAYA
Doç. Dr. MURAT DOĞDUBAY
GÜRKAN BOZTEPE Gastronomi Turizmi Derneği Başkanı
TEZER ÖNER Agon Danışmanlık / Gayrimenkul ve İşletme Yatırım Danışmanı
TURGUT AY Türkiye Aşçılar ve Şefler Federasyonu Başkan Yrd.

REKLAM KOORDİNATÖRÜ **EMİR ÖMER ÖCAL** *emir.ocal@img.com.tr*

CONSEPT TASARIM **BERKAN KESGİN** *berkan.kesgin@img.com.tr*

BİLGİ İŞLEM **Emre YENER** *emre.yener@img.com.tr*

FOTOĞRAF EDİTÖRÜ **Hakkı GÜNERKAN** *hakki.gunerkan@img.com.tr*

KAPAK MEKAN **AILA İSTANBUL**
KAPAK FOTOĞRAF **ÜMİT BAŞER ALKAÇ**

website
www.hotelrestaurantmagazine.com
e-mail
info@img.com.tr

KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ **EBRU PEKEL** **ebru.pekel@img.com.tr**

MUHASEBE ve FİNANS MÜDÜRÜ **MUSTAFA AKTAŞ** *mustafa.aktas@img.com.tr*

ABONE ve DAĞITIM **NURTEN DEMİR** *nurten.demir@img.com.tr*

CTP - BASKI **İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.**
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna–Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: +90 212 454 30 00 Fax: +90 212 454 34 94
www.ihlasmatbaacilik.com

İRTİBAT BÜROLARIMIZ **BURSA +90.224 211 44 50-51**
KONYA +90.332 238 10 71

ADRES **Evren Mah. Bahar Cad.**
Polat İş Merkezi B Blok No:1 Kat:4
Güneşli-Bağcılar/İstanbul
Tel: +90 212 604 51 00
Faks: +90 212 604 51 35

Erpiliç'ten Bolca Lezzet



Bolca Hindi şimdi Erpiliç güvencesiyle!

Bolca Hindi'yi satın alarak gücüne güç katan **Erpiliç**, uygulamakta olduğu Kuru Yolum, Elle Kesim ve Helal Gıda kriterlerini şimdi **Bolca Hindi** ile hindi eti sektörüne de taşıyor.



www.bolcahindi.com.tr









www.kuruyolum.com.tr
www.erpilic.com.tr

içindekiler


40


44


88

antre

gündem

yeni yatırımlar

yatırım

iş'te kadın

marka

www.hotelrestaurantmagazine.com


62


96

şef'in gözünden

gastro güncel

gustonun yorumu

gastro aktüel

şef'in tercihi

fuar

yeni mekan

dekorasyon

hotel-tech

ürünler


128

Fairmont Quasar Istanbul'a Yeni Genel Müdür Yardımcısı

Yüzyılı aşkın bir otelcilik mirası bulunan, tüm dünyada konuklarına unutulmaz seyahat deneyimleri sunarak "Anları anılara dönüştüren" Fairmont markasının Türkiye'deki ilk oteli olan Fairmont Quasar Istanbul'da, Genel Müdür Yardımcılığı görevine Can Özmeriç getirildi. Yirmi yılı aşkın otelcilik deneyimi bulunan Özmeriç, özellikle ciro yönetimi ve satış & pazarlama alanındaki birikimini, bundan böyle Fairmont Quasar İstanbul'da değerlendirecek. Yurtiçi ve yurtdışındaki Hilton ve Conrad otellerinde rezervasyondan ciro yönetimi ve satış birimlerinin çeşitli alanlarına uzanan bir kariyeri olan Özmeriç, Fairmont ailesine katılmadan önce Conrad Istanbul Bosphorus ve Hilton Istanbul Bosphorus'tan sorumlu İş Geliştirme Direktörü olarak görev yapıyordu.





Skal İstanbul 2017'ye "kırmızı" konseptiyle veda etti

Skal International İstanbul Kulübü ve Marmara Kulübü'nün birlikte düzenlediği Kırmızı Yılbaşı Partisi 26 Aralık 2017, Salı akşamı Sofa Hotel'de turizm sektörünün önde gelen isimlerinin katılımıyla gerçekleşti. Renkli görüntülere sahne olan yılbaşı partisine Skal International İstanbul Kulübü Başkanı Bahar Birinci, Marmara Kulübü Başkanı Murat Yumak, SKAL Bakü Azerbaycan Kulübü Başkanı Ahmetcan Yeşildağ, USDF Başkanı Faik Alsac, TÜROB Başkanı Timur Bayındır ve Yönetim Kurulu üyeleri ile turizm dünyasının seçkin isimleri katıldı.
Sofa Hotel'in misafirperverliğinde gerçekleşen yılbaşı partisinin konsepti kırmızı oldu. Davetlilerin kırmızı kıyafet ve aksesuarlarıyla katıldığı gece de konuklara 2018 yılının sağlık ve uğur getirmesi için melek figürlü anahtarlıklar hediye edildi.

Uber Türkiye'de 1,5 milyon kez indirildi

İş hacmini çok iyi bir performansla büyüten Uber, Türkiye'deki aylık yolculuk sayısını son bir yılda 4.3 kat artırdı. Dünya genelinde de hızlı büyümesini sürdüren Uber geçtiğimiz yıla oranla global seviyede yolculuk hacmi ve ciro anlamında iki kat artış yakaladı. Türkiye'de şimdiye kadar 1,5 milyon kez indirilen mobil uygulamanın, bugün sadece Avrupa'da, 11 milyonu aşkın aktif kullanıcısı bulunuyor. Uber'in Avrupalı kullanıcı sayısı geçen yılın Eylül ayından bu yana neredeyse ikiye katlandı. Türkiye'de ise hem turistler hem de yerel halk tarafından talep her geçen gün artıyor. Son 3 ayda 79 farklı ülkeden gelen Uber kullanıcıları İstanbul'daki şehir içi yolculukları için Uber'i tercih etti.





Kalamış'ın inci gerdanlığı beş yaşında

Anadolu Yakası'nın en prestijli oteli, kuruluşunun 5. yıldönümünde sürpriz bir gala etkinliğiyle misafirlerini hem şaşırttı hem de yılbaşı üstü harika bir gece yaşattı. Beş yılın bir zaman tüneli atmosferinde sil baştan yaşatıldığı gecede cemiyet, iş, sanat ve medya camiasının önde gelen isimleri doyasıya eğlendi. Gecede sıcak ve samimi bir sunum yaparak Anadolu Yakası'ndaki başarılı beş yılın hikayesini anlatan Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel Genel Müdürü Mustafa Alparslan "Üst üste kazanılan 'Türkiye'nin En İyi İş Oteli' başta olmak üzere, uluslararası yüksek itibarlı ödüllerin bir tesadüf değil inanç, takım ve müşteriyle empati kurabilme yeteneğiyle ilişkili olduğunu" söyledi. Alparslan ayrıca "Önümüzdeki yılın turizm potansiyeli açısından yüz güldürücü bir sürecin başlangıcı olduğunun" altını çizerek "Wyndham Grand İstanbul Kalamış Marina Hotel'in uluslararası derecelendirme sertifikalarında daha büyük başarılara imza atarak kentin en prestijli oteli olacağının" da müjdesini verdi.


METRO

Atlasglobal, Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçıları listesinde

Yolcularına sunduğu kaliteli ürün ve hizmet anlayışıyla tüm dikkatleri üzerine çeken Atlasglobal, Skytrax başarısının ardından, TİM tarafından gerçekleştirilen "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçı Firması" araştırmasında 9. sırada yer aldı. Kazandıkları bu başarıyla ilgili açıklama yapan Murat Ersoy, kısa süre önce dünyanın en prestijli kurumlarından Skytrax'ten aldıkları 4 yıldızlı havayolu şirketi sertifikası ödülünün ardından şimdi de bu listede yer almanın mutluluğunu yaşadıklarını belirtti.





Pegasus'un İstanbul Sabiha Gökçen ile operasyonel süreçleri dijitalleşiyor

Pegasus Hava Yolları, uçuşlarının büyük kısmını gerçekleştirdiği İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı ile operasyonel süreçlerini dijitalleştirilmede önemli bir entegrasyona imza attı. 2017 yılının önemli teknoloji trendlerinden biri olan "BlockChain" alt yapısı üzerinden hizmet verecek bu entegrasyon çalışması sayesinde, Pegasus'un Uçuş Kontrol Sistemi üzerinden yapılan uçuş tanımları ve güncellemeleri anında İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı Operasyon Kontrol Merkezi (OCC) departmanı çalışanlarının ekranlarına düşecek. Yine aynı BlockChain alt yapısı üzerinden İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı sistemlerinde oluşturulan uçuşa ait kapı, bagaj bandı, körük kullanımı vb. operasyonel bilgiler de anlık olarak Pegasus sistemlerine aktarılacak.

Çocuklu aileler için sömestrin keyfi Polat Erzurum Resort Hotel'de

Polat Erzurum Resort Hotel sömestr tatilini kayak keyfi ile birleştirmek isteyen aileler için çok özel bir paket hazırladı. Palandöken'in en güzel konumunda bulunan Polat Erzurum Resort sömestr paketi ile çocuklarınıza unutulmayacak bir tatil hediye edebilirsiniz. İstanbul'a sadece 2 saat uzaklıkta bulunan ve kristalize kar dokusu ile dikkat çeken otel, çocuklara özel karda oyun alanı ve mini club'ı ile hem çocuklara hem de ailelere benzersiz bir kayak tatili vadediyor. Çocukların hem kaymayı öğrenecekleri hem de dağ havası ile enfes lezzetleri tadabilecekleri Polat Erzurum Resort suni karlama ve gece ışıklandırma sistemi sayesinde kesintisiz kayak keyfi sunuyor.





UFTAA Global Turizm Ofisi TÜRSAB'da açıldı

50 yıldır dünya turizm sektörüne yön veren Dünya Seyahat Acenteleri Birlikleri Federasyonu UFTAA Global Turizm Ofisi açılışı Türkiye Kültür ve Turizm Bakanı Prof. Dr. Numan Kurtulmuş katılımıyla gerçekleştirildi. Global Turizm Ofisi'nin açılış konuşmasını yapan Çetin Gürcün "UFTAA'nın Türkiye'de Global Ofisi'nin açılması için çalışmalar yürütürken, hem Türkiye hem de dünya turizmine katkı sağlamayı hedefledik. 2016 yılında ülkemiz çok zor günlerden geçerken büyük uğraşlarla UFTAA'nın 50. Altın Jübile Kongresi'ni İstanbul'da gerçekleştirdik. Global Turizm Ofisi açılması gerektiğini, aktif olarak çalışmalar yapılmasının önemini sunduk. Kültür ve Turizm Bakanlığı ve THY'nin yoğun desteği ve UFTAA'nın da kabul etmesi ile nihayet bu güne ulaştık" dedi.



Ekonomi basını "EGD Yılbaşı Buluşması"nda bir araya geldi

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) geleneksel "Yılbaşı Buluşması"nın 13'üncüsü Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. TİM ev sahipliğinde ve Vestel ana sponsorluğunda, Arçelik, Özak Global Holding'in desteğinde gerçekleştirilen etkinlikte, EGD üyeleri, siyaset ve iş dünyasından isimler bir araya geldi. Etkinliğin açılışında konuşan TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, bitimine sayılı günler kalan 2017'nin, ihracatçılar açısından son derece olumlu geçtiğini belirterek, Orta Vadeli Program'da (OVP) bu yıla ilişkin ihracat hedefinin 153 milyar dolar olduğunu anımsattı. EGD Başkanı Celal Toprak ise her yıl ekonomide zor bir yıl geçirileceğine dair haberler yapıldığına işaret ederek, ancak yıl sonunda zorluğun aşıldığından ve başarılı olunduğundan bahsedildiğini söyledi.





Caz dinlemek hiç bu kadar eğlenceli olmamıştı

Eşsiz manzarası ve zengin menüsüyle Anadolu Yakası'nın keyifli mekanlarından Jigger Roof Bar, her cumartesi akşamı caz severlerin buluşma noktası oluyor. Caz ve tiyatroyu bir arada sunan ünlü caz sanatçısı Taylan Erler, muhteşem sahne performansıyla hem gözlere hem de kulaklara hitap ediyor. Caz denince ilk akla gelen ustalardan Frank Sinatra ve Dean Martin gibi efsane isimlerin şarkılarından oluşan repertuarıyla, izleyicilere müzik ziyafeti sunan Erler, her cumartesi akşamı 21:00 - 23:00 saatleri arasında Jigger Roof Bar'da sahne alıyor.

Limak Hatıra Ormanı'nda hedef 100 bin ağaç

Antalya Bölgesi'nde sahip olduğu 4 tesisle resort otelciliğinin en iddialı isimlerinden olan Limak Turizm Grubu, bu kapsamda gelenekselleştirdiği fidan dikimini bu yıl da gerçekleştirdi. Otel yöneticileri ve personelin yanı sıra 14 farklı ülkeden gelen misafirlerin de katıldığı bu keyifli etkinlikte, Limak Ormanı'na 10 bin fidan daha dikildi. Etkinlikle ilgili bir açıklama yapan Limak Turizm Grubu Koordinatörü Kaan Kavaloğlu, "Limak olarak doğaya uyumlu ve çevreye zarar vermeyen tesisler inşa ediyoruz. Ama bu yeterli değil. Aynı zamanda faaliyette bulunduğumuz şehirlerin sürdürülebilirliğine katkı sağlıyoruz. Bu vizyonla oluşturduğumuz hatıra ormanımız her geçen yıl daha da büyüyecek" dedi.





The Land Of Legends'a "En İyi Çocuk Dostu Otel" ödülü

Tur-Yön platformu tarafından bu yıl ikincisi gerçekleştirilen Altın Turizm Ödülleri, 8 Aralık 2017 tarihinde İstanbul'da sahiplerini buldu. Turizm, iş, medya ve sanat dünyasından önemli isimlerinin buluştuğu ödül töreninde The Land of Legends'ta yer alan Türkiye'nin çocuklara özel tasarlanmış ilk ve tek oteli Kingdom, En İyi Çocuk Dostu Otel kategorisinde birinci olarak ödül kazandı. Çocuklara yönelik ücretsiz oyun ve aktiviteler sunan Kingdom, eşsiz lezzet yolculuklarına çıkaran restoranlar, huzurlu bir SPA deneyimi ve ferah bir fitness merkezine de ev sahipliği yapıyor.



KAMSAN

MASA & SANDALYE

RESTORAN
KONUT
OTEL-OFİS
BAR&CAFE
PROJE
UYGULAMA



YARATICI,YENİLİKÇİ,SIRADIŞI TASARIMLAR...







Yenicekoy mah Akıncılar cd.
No:6 Taksim:1
(Bursa-İnegöl Karayolu 4.km)
Tel:0224 714 06 29/28
www.kamsansandalye.com
e-mail:kamsan@kamsansandalye.com

Güral Şirketler Grubu otellerine 4 büyük ödül

Kütahyalı ünlü işadamı İsmet Güral'a ait olan Güral Premier Otelleri, dünyanın en büyük organizasyonu olan World Luxury Hotel Awards'ta, uluslararası otel zincirlerini geride bırakarak dünyanın en iyileri arasına girdi. Güral Premier Belek; Europe Continent Winner Luxury Family All-Inclusive Hotel (Avrupa kıtasının En Lüks Her Şey Dahil Aile Oteli) ve Turkey Country Winner Luxury Beach Hotel (Ülkenin En Lüks Sahil Oteli) ödüllerini aldı. Güral Premier Tekirova ise; Eastern Europe Regional Winner Luxury Beach Hotel (Doğu Avrupa'nın En Lüks Sahil Oteli) ve Eastern Europe Regional Winner Luxury Family All Inclusive (Doğu Avrupa'nın En iyi Her Şey Dahil En Lüks Aile Oteli) ödüllerini kazandı.





The Ritz-Carlton, İstanbul'un yeni Genel Müdürü Nicolas Antoine Kipper oldu

Lüks otel zinciri The Ritz-Carlton, İstanbul'un Yeni Genel Müdürü Nicolas A. Kipper oldu. Turizm kariyerinde önemli uluslararası başarılara imza atan Nicolas A. Kipper, yönetimindeki The Ritz Carlton, İstanbul'u dünya standartlarının ötesinde bir hizmet anlayışı ile geleceğe taşıyacak. Kariyerine 1990 yılında Hyatt International bünyesinde yer alan Hyatt Regency Cancun, Meksika'da başlayan Kipper, sırasıyla Hyatt Regency Guadalajara, Hyatt La Manga Club Resort, İspanya, Hyatt Regency Belgrade, Grand Hyatt Istanbul, Hyatt Regency Taba Heights, Mısır, Hyatt Regency Warsaw, Polonya ve Hyatt Regency Casablanca'da görev yaptı.

Rixos Hotels 2018'e ödüllerle girdi

Rixos Hotels, Avrupa'nın önde gelen otel değerlendirme platformlarından HolidayCheck tarafından ödüle layık görüldü. Rixos Sharm El Sheikh, üst üste 5. kez ödüle layık görülürken 2018'de en prestijli HolidayCheck Gold Award ile ödüllendirildi. Rixos Seagate Sharm ise ikinci yılında tatilciler tarafından beğeni toplayarak "2018'in En İyi Otelleri Listesi"ne girmeyi başardı. Otel zinciri bu yıl 3.'sü düzenlenen World Spa Awards'tan 4 ödülle döndü. Mriya Resort & Spa "Dünyanın En iyi Wellness Merkezi", Rixos Libertas Dubrovnik "Hırvatistan'ın En İyi Spa'ya sahip oteli", Rixos Krasnaya Polyana Sochi "Rusya'nın En İyi Spa'ya sahip oteli" ve Rixos Sharm El Sheikh "Mısır'ın En İyi Spa'ya sahip oteli" olarak ödüle layık görüldü. Mısır'daki otellerin yanı sıra, Rixos Hotels'in Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki otelleri Rixos The Palm Dubai ve Rixos Bab Al Bahr da, oylama neticesinde HolidayCheck'in "Birleşik Arap Emirlikleri'nde 2018'in En Lüks Otelleri Listesi"nde yer aldı.





Burgu & Tango Arjaan by Rotana ve Akademi Sanat Atölyesi'nden anlamlı proje

Burgu ve tango figürlerinden ilham alınarak tasarlanan, etkileyici mimarisiyle Anadolu Yakası'nın en prestijli otelleri arasında yer alan uluslararası Rotana Grubu'na bağlı Burgu & Tango Arjaan by Rotana, başarılı sanat topluluğu Akademi Sanat Atölyesi ile korunmaya muhtaç kimsesiz çocuklar için anlamlı bir sosyal sorumluluk projesinde buluştu. Proje kapsamında Çocuk Esirgeme Yurdunda büyütülen, 6 ile 12 yaşları arasındaki otuz çocuk 24 Aralık günü otelin Balo Salonunda önce renkli ve eğlenceli yemeklerden oluşan enfes bir büfenin tadını çıkardılar, sonra da Akademi Sanat Atölyesi tarafından hazırlanan kukla gösterisi, resim, drama ve dans etkinlikleriyle yeni yıla girmeden önce keyifli bir gün geçirdiler.

We Perfectly Fit To Whole

The upholstery fabrics produced by Boyteks are providing you limitless color and pattern alternatives together with comfort. The restaurants and hotels are also turning into perfect habitats.



 BoyteksTekstil  BoyteksTekstil  BoyteksTekstil  Boyteks | www.boyteks.com

BOYTEKS | UPSIDE

Upholstery & Curtain Fabrics



Hacer Aydın

"EMITT'e bu yıl ilgi çok fazla, seçim yapmakta zorlanıyoruz"

"EMITT 2018 Fuarı Türk turizminin son yıllarda yaşadığı zor günleri atlatmasında son derece önemli bir platform olacak. Her yıl katılım ve ziyaretçi sayımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz. Bu sene de rekor bir katılıma imza atacağımıza inancımız tam."

Geçen yıl 80 ülkeden 46.670 ziyaretçiyi ağırlayan dünyanın en büyük turizm fuarlarından Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı EMITT, bu yıl için 106 ülkeden 700 hosted buyer ağırlayacak. 25-28 Ocak 2018 tarihleri arasında düzenlenecek fuara ilginin bu yıl çok fazla olduğunu ve seçim yapmakta zorlandıklarını kaydeden ITE Turkey Turizm & Seyahat & Moda Grup Direktörü Hacer Aydın; turizmde 2017 yılını değerlendirdi, bu yıl 22.si düzenlenecek fuara ilişkin detaylı açıklamalarda bulundu.

2017 yılı turizm sektörü için nasıl geçti? Değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?
Öncelikle Türkiye'de turizm sektörü için hiçbir zaman umutsuzluğa kapılmamamız gerektiği düşüncesinde olduğumu belirtmek isterim. Son açıklanan rakamlar da son derece olumlu ve umut vaat ediyor. TÜİK tarafından açıklanan rakamlara göre; turizm geliri Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarından oluşan III. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %37,6 artarak 11 milyar 391 milyon 668 bin dolar oldu.
Yılın ilk 10 ayında gelen turist sayısı da 10 milyonu aşmış durumda. Geçen yılın tamamında 25.3 milyon turist ağırlanmıştı. Bildiğiniz üzere 2017 yılı öncesinde 2016 yılında pek çok olumsuz toplumsal, ekonomik ve siyasal gelişme yaşadık. Elbette ki bu süreç diğer sektörler gibi turizm sektörünü de etkiledi.
Fakat Türkiye sahip olduğu özelliklerle cazibesini her dönem koruyabilmiş bir ülkedir.
Şimdi bu gerçeği en açık şekilde görüyoruz. Hızlı bir toparlanma sürecine girildiğini görüyoruz, rezervasyonlara baktığımızda %71 oranında artış gözlemliyoruz.
Ülkemiz Doğu ve Ortadoğu'dan gelen turistler için farklı, Batıdan gelen turistler için farklı güzellikler sunuyor.
Mutlaka herkesi etkileyecek, bir iz bırakacak özelliğe sahip. Ortadoğu'dan gelen turistler için Türkiye adeta bir cennet. İklimi, doğal güzellikleri, sahip olduğu tarihi ve kültürel mirası sayesinde tatil için gelenler yerleşmeye karar veriyor.
Batılı turistler için de durum çok farklı değil. Avrupa şehirleri ile yarışır durumdayız.

"Türkiye'ye en çok turist getiren ve getirme potansiyeli olan alternatif pazarlara odaklandık"

Diğer taraftan ülkemiz sağlık ve termal turizmi, kış turizmi, yayla turizmi, mağara turizmi, av turizmi, kongre turizmi, golf turizmi, yat turizmi, inanç turizmi gibi pek çok segmentte turist çekmeye devam ediyor. Yani Türkiye sadece yaz tatilleri için bir destinasyon değil, birçok turizm faaliyeti açısından dünyanın sayılı cazibe merkezlerinden biri olmayı sürdürüyor.
Turizmin bu gelişimine bakıldığında sektörümüzün dünya üzerindeki en büyük 5 fuarından biri olan Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı EMITT'te geçtiğimiz yıl 80 ülkeden 650 katılımcı ve 5.000 kurum ve kuruluşun fuara katılımı oldu ve 46.670 ziyaretçiyi ağırladık. Bir önceki yıla göre şu ana kadar 106 ülkeden 2216 yurt dışından davetli tur operatörü (hosted buyer) başvurusu aldık. Türkiye için önemli olan Avrupa pazarı başta olmak üzere pek çok alternatif pazardan gelen talepleri büyük bir özenle seçiyoruz, bu fuarda 700 hosted buyer'ı ağırlamayı

"2018 yılında bu artış sürecek ve 2015 yılındaki turist sayısına yeniden erişebileceğimizi öngörüyoruz. 2018 sonrasındaki dönemlerde sektör eski büyüklüğüne yeniden erişecektir ve 50 milyon turist 50 milyar dolar hedefine ulaşacaktır."



planlıyoruz. Katılım o kadar yoğun ki bu randevu sayısını daha da yükseltebiliriz. Şu ana kadar Hindistan, Endonezya, Filipinler, Rusya, Balkan Ülkeleri, İtalya, Bulgaristan ve Yunanistan en çok hosted buyer kabul ettiğimiz ülkelerin başında geliyor. Hem bu ülkeler hem de başka turist getirme potansiyeli yüksek olan ülkelerden gelen başvuruları da değerlendiriyoruz.
25-28 Ocak 2018 tarihleri arasında düzenleyeceğimiz 22. EMITT Fuarı'na ilgi bu yıl çok fazla ve seçim yapmakta zorlanıyoruz. Seçim kriterimiz, Türkiye'ye en çok turist getiren ve getirme potansiyeli olan alternatif pazarlar.

Turizm sektörü 2018 yılında nasıl bir grafik çizecek?

Turizm sektörü 2015 yılını çok iyi geçirdi, en çok ziyaret edilen 5., 6. ülke konumuna gelmiştik. 2016'da ise yaşanan olumsuz olayların etkisiyle oldukça kötü bir yıl geçirdik. 2017 yılı ise yavaş yavaş yaraların sarıldığı, hareketlenmelerin başladığı bir oldu. Daha önce de belirttiğim üzere rezervasyonlarda %71 oranında artış gözlemliyoruz. 2018'den umutluyuz ve yakın zamanda ülke turizmimiz hak ettiği yere geri gelecektir. Turizm sektörü özellikle EMITT Fuarı'na davet ettiğimiz 700 davetli tur operatörü ile kuracağı yeni bağlantılar sayesinde Türk turizminin zirvede olduğu 2015 rakamlarını yakalayacağımıza inanıyoruz.
2017'nin 3. çeyreğinde gelen %11,1'lik ekonomik büyüme yılın tamamının ve önümüzdeki yılın da daha iyi bir yıl olacağının sinyallerini verdi. Büyüme eğilimindeki ekonomi ile birlikte 2017 yılının ilk 10 ayında da turizm sektörünün %28'lik bir büyüme kaydettiğini görüyoruz. Yılsonuna doğru sektörün %30 bandında bir büyüme gerçekleştirdiğini söyleyebiliriz.

"Rakamlar böyle giderse 50 milyon turist 50 milyar dolar hedefine ulaşacağız"

Özellikle 2016 yılına kıyasla 2017 turizm sektörü açısından daha iyi bir yıl oldu. Yılın son döneminde gelen bu rakamlar da 2018'in daha iyi geçeceğine işaret ediyor. Bunun en önemli göstergelerinden birisi de bu yıl 22.'sini düzenleyeceğimiz EMITT fuarı. Fuara gösterilen ilgi önümüzdeki yılın nasıl geçeceğine dair önemli ipuçları veriyor. Bu yıl daha şimdiden 106 ülkeden 2.216 davetli tur operatörü başvurusu ile büyük bir ilgi görmüş durumda. Dünyanın dört bir yanından gelen sektör temsilcileri Hosted Buyer Programı (davetli tur operatörü) ile EMITT'te bir araya gelip yeni iş birliklerine imza atacaklar. Rusya ile düzelen ilişkiler sonrası turizmde veriler olumlu seyretmeye başladı. 2018 yılında da bu artış sürecek ve 2015 yılındaki turist sayısına yeniden erişebileceğimizi öngörüyoruz. 2018 sonrasındaki dönemlerde sektör eski büyüklüğüne yeniden erişecektir ve 50 milyon turist 50 milyar dolar hedefine ulaşacaktır.

Bu sene EMITT'te ne gibi yenilikler olacak? Katılımcı ve ziyaretçileri neler bekliyor?

Bu sene ziyaretçilerimizi yine son derece etkili ve faydalı bir EMITT Fuarı bekliyor. Gerek profesyonel ziyaretçilerimiz gerekse tatil fırsatlarını değerlendirmek isteyen ziyaretçilerimizin tüm beklentilerini karşılayacak bir içerik hazırlığındayız. Bu sene rekor seviyede yabancı profesyonel ziyaretçiyi ağırlamaya hazırlanıyoruz. Fuarın ilk günü daha çok turizm profesyoneline yönelik olacak ve bu kapsamda 106 ülkeden 2.216 davetli tur operatörü şimdiden başvurusunu yapmış durumda.
Katılımcılarımızın iş hacimlerini arttırma olanağı bulacağı fuarda; ülke pavilyonları, tatil destinasyonları, kış turizmi ve outdoor özel bölümleri, oteller, otel destek ürünleri, tur operatörleri ile acenteler yer alacak. Uluslararası alanda, yeni satın alma, iş geliştirme, yeni iş ve iş birliği fırsatları sunduğumuz fuarımızda katılımcılarımızın daha fazla fayda sağlayıp daha verimli görüşmeler yapılabilmesi adına geliştirilen B2B randevu sistemi ile 700'den fazla hosted buyer ile (davetli tur operatörü) önceden randevulaşarak görüşme imkanına sahip olacaklar. Geçtiğimiz yıllarda tek taraflı alınan randevu sisteminde bu yıl hosted buyer'larda önceden hazırlanan kayıt sistemi ile katılımcılardan randevu alabiliyor.

İçerikte gastronomi turizmi de var

Yurt dışından tur operatörleri geldiğinde Antalya, Bodrum vb. tanınmış tatil destinasyonlarının yanı sıra tüm Türkiye'yi Emitt'te görme ve tanıma imkânı buluyorlar. Bu nedenle ülke turizmimiz adına Emitt çok değerli bir platform. Her yıl olduğu gibi sektörümüzün gelişimine yönelik son derece zengin bir içerik hazırladık. Yerel turizmin gelişimi, yeni seyahat trendleri, gastronomi turizmi ve gastronomik marka kentlerin oluşumu,



"EMITT 2018 Fuarı Türk turizminin son yıllarda yaşadığı zor günleri atlatmasında son derece önemli bir platform olacak. Her yıl katılım ve ziyaretçi sayımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz. Bu sene de rekor bir katılıma imza atacağımıza inancımız tam."

Birleşmiş Milletler'in (BM) turizm ve yerel kalkınmaya sağladığı destekler, yerel kalkınma ve turizm odaklı projelere verilen ulusal ve uluslararası teşvikler neler, sürdürülebilir turizm ve gelişen pazarlarda online satış gibi birbirinden önemli konu üzerinde alanında uzman birçok konuşmacı EMITT boyunca bizlerle birlikte olacak.Açılışta hem Türkiye'den hem de uluslararası alandan çok önemli ve değerli katılımcılarımız olacak. T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Prof. Dr. Numan Kurtulmuş, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu, İstanbul Valisi Vasip Şahin, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal, TYD Başkanı Oya Narin ve TÜROFED Başkanı Osman Ayık açılışta katılımlarıyla bizleri onurlandıracaklar. Ayrıca Alman Turizm Sektörü Federal Birliği Başkanı Michael Frenzel, BM Dünya Turizm Örgütü Eski Genel Sekreteri Taleb D. Rifai ve BM Dünya Turizm Örgütü Genel Sekreteri Zürap Pololikaşvili gibi uluslararası alanda da çok önemli isimler açılışımızda bulunacaklar.

Bu sene EMITT'e olan ilgi ne düzeyde? Mevcut durumdan memnun musunuz?

Çok uzun yıllar EMITT organizasyonunun içinde olan biri olarak samimiyetle söyleyebilirim ki: 1999 yılındaki ilk organizasyonumuzdan bu yana her yıl istikrarlı bir şekilde büyüyerek devam ettik ve bugün EMITT'i dünyadaki 5 büyük turizm fuarından biri haline getirdik. Daha önce de belirttiğim üzere 25-28 Ocak 2018 tarihleri arasında düzenlenecek 22. EMITT fuarına şimdiden 106 ülkeden 2.216 davetli tur operatörü başvuru yaptı.

Geçen yıl 450 tur operatörü ağırlamıştık, hedefimiz 2018 için Türkiye için hedef pazarlardan 550 tur operatörü ağırlamaktı. Ancak talep o kadar yüksek ki, su ana kadar gelen talepler ve bizim onay verdiklerimiz ile birlikte düşündüğümüzde görünen o ki, biz 700 davetli yabancı tur operatörü ağırlamayı planlıyoruz. Tarafımızdan organize edilen her bir hosted buyer 3 gün içinde toplam 36 tane randevulu görüşme yapabilecek. Bunu 700 buyer ile çarptığımızda ortaya mükemmel bir sayı çıkıyor.

Tüm amacımız mevcut ve yeni pazarlarla turizmcileri olabildiğince organize bir biçimde bir araya getirebilmek ve verimli görüşmeler yapmalarını sağlayıp, Türkiye'ye gelecek turist sayısının artışına katkıda bulunmak.

Geçtiğimiz yıl 80 ülkeden fuara katılım oldu ve 46.670 ziyaretçiyi ağırladık.

Avrupa pazarı ve Rusya Federasyonu gibi Türkiye'ye en çok turist gönderen pazarlar başta olmak üzere Hindistan, Endonezya, Filipinler, Balkan Ülkeleri, İtalya, Bulgaristan ve Yunanistan alternatif pazarlardan yoğun ilgi görüyoruz.

Bu anlamda EMITT 2018 Fuarı Türk turizminin son yıllarda yaşadığı zor günleri atlatmasında son derece önemli bir platform olacak.

Her yıl katılım ve ziyaretçi sayımızı artırarak yolumuza devam ediyoruz. Bu sene de rekor bir katılıma imza atacağımıza inancımız tam.





Otel gelirlerinde kur etkisi

Konaklama sektöründe doluluklar artarken, Türkiye otellerinde Kasım 2017'de ortalama otel dolulukları yüzde 62.7; 11 ayda yüzde 60.3 oldu. Gelirler yükselen kurların da etkisiyle hafif artarken, oda fiyatları gerilemeye devam etti.

Konaklama sektöründe 11 aylık veriler doluluklarda artışa işaret ederken, artan kurların da etkisiyle gelirlerde hafif artışa rağmen fiyatların hâlâ istenilen seviyeye ulaşamadığı gözlendi. Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) 'Kasım 2017 Ülke Performans Raporu'nu açıkladı. Veri ve analiz şirkeri STR'nin TÜROB için hazırladığı ve araştırmaya dahil olan otellerin doluluk ortalamasını veren rapora göre, Türkiye'nin Kasım 2017 otel dolulukları, 2016 yılının aynı dönemine yüzde 13.4 artarak, yüzde 62.7 olarak kaydedildi. Kasım 2016'da bu oran yüzde 55.3 olmuştu. 11 aylık doluluk oranı ise geçen yılın aynı döneminde 51.1 Euro iken, bu yıl yüzde 60.3'e yükseldi. ADR (Average Daily Rate) olarak adlandırılan ortalama günlük satılan oda bedeli Kasım 2016'daki 62.9 Euro'dan Kasım 2017'de 56.7 Euro'ya gerilerken, toplam oda sayısı üzerinden odabaşı elde edilen gelirler ise (RevPAR) hafif artışla 34.8 Euro'dan 35.5 Euro'ya yükseldi. İlk 11 ayda ortalama günlük satılan oda bedeli geçen yıla göre 77.7 Euro'dan 67.6'ya gerilerken, odabaşı elde edilen gelirler 39.7 Euro'dan 40.8 Euro'ya yükseldi. 2017 yılı ilk 11 ayında oda fiyatlarında en büyük kaybı yaşayan ülke yüzde 13 düşüş ve 67.6 Euro ile Türkiye oldu. Bununla beraber ilk 11 ay otel doluluklarında en yüksek artışı gösteren ülke de yüzde 18.1 artış ve yüzde 60.3 doluluk oranıyla Türkiye oldu.

Bayındır: "Kur artışı dikkate alınmalı"

Verileri değerlendiren Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Timur Bayındır, sektörde gelir kaybının dikkat çekmeye devam ettiğini kaydetti. Bayındır, "Döviz kurunda son bir senede yaşanan artış da dikkate alınmalı. Kasım 2016'da 3.64 TL olan Euro, Kasım 2017'de 4.67 TL'ye yükseldi. Ancak kur yükselmesinin, TL bazlı gelir artışına yol açtığı görülse de, enflasyona bağlı olarak giderlerde de artışa yol açtığı göz ardı edilmemeli" diye konuştu.

İstanbul kımıldadı

Şehir bazında bakıldığında, İstanbul'un Kasım 2016'da yüzde 55.8 olan doluluk oranı, Kasım 2017'de yüzde 18.3 artarak yüzde 66 olarak ölçüldü. Kasım 2017'de doluluk oranlarında en yüksek artışı yaşayan destinasyon İstanbul oldu. İstanbul'da Kasım 2017'de ortalama günlük satılan oda bedeli 69.5 Euro olarak, 2016'ya göre yüzde 9 düşüş gösterdi. Kasım 2016'da bu rakam 76.4 Euro olmuştu. Toplam oda sayısı üzerinden odabaşı elde edilen gelirlerde ise geçen yıla oranla yüzde 7.6 artış yaşandı ve 45.9 Euro olarak ölçüldü. Bu rakam Kasım 2016'da 42.6 Euro olmuştu. İstanbul'da Ocak-Kasım 2017 döneminde doluluk oranı geçen yılın aynı dönemindeki yüzde 49.5'ten yüzde 62.6'ya, oda başı elde edilen gelir 44.8 Euro'dan 48.1 Euro'ya yükselirken; ortalama günlük satılan oda bedeli 90.5 Euro'dan 76.8 Euro'ya geriledi. 2017 ilk 11 aylık döneminde oda fiyatlarında en büyük kaybı yaşayan Avrupa destinasyonu yüzde 15.1 düşüş ve 76.8 Euro ile ile İstanbul oldu.

Antalya'da hafif artış

Antalya'da Kasım 2017 otel dolulukları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1.3 artarak, yüzde 56 oldu. Kasım 2016'da bu oran yüzde 55.2 olmuştu. Kasım 2017'de ortalama günlük satılan oda bedeli 42.5 Euro olarak, 2016'ya göre yüzde 3.8 düşüş gösterdi. Kasım 2016'da bu rakam 44.2 Euro olmuştu. Odabaşı elde edilen gelirlerde geçen yıla oranla yüzde 2.5 düşüş yaşandı ve 23.8 Euro olarak ölçüldü. Kasım 2016'da bu rakam 24.4 Euro olmuştu. Antalya'da Ocak–Kasım 2017 döneminde ise doluluk geçen yılın aynı dönemindeki yüzde 54.3'ten yüzde 60.3'e yükselirken, ortalama günlük satılan oda bedeli 81.1 Euro'dan yüzde 77.19 Euro'ya geriledi. Oda başı elde edilen gelir 44.0 Euro'dan 46.5'ya yükseldi.



POYD İstanbul genç turizmcilere fayda sağlamayı sürdürüyor

"Sektörün bugünlerde yaşadığı, hissettiği sorunların ve eksikliklerin tamamını bugünün yöneticilerinin çözmesi beklenemez. Fakat bugünün yöneticilerinin geleceğe bir borcu var. Bu borç yarını kurtaracak yöneticileri hazırlamaktır. Bizler de üstümüze vazife bildiğimiz geleceğe yatırım yapmayı sürdürüyoruz."



POYD İstanbul'un proje ortaklarından Kültür Üniversitesi ile yapmış olduğu iş birliği ilk meyvelerini vermeye başladı. Proje kapsamında verilen eğitim, panel ve koçluk desteği, ayrıca öğretim görevlisi kadrosuna POYD eliyle yapılan sektörel tecrübesi yüksek öğretim görevlisi takviyeleriyle bölüm öğrencilerinin sektörel bilgi ve motivasyonu üst düzeye taşındı.
Buna paralel eğitim öğretim hayatına devam eden 25 öğrenciden arzu eden 10 kişi işe yerleştirilerek çalışma hayatına atılmaları sağlandı.
Bu öğrenciler okullarına devam ederken, koçlarının da desteğiyle yarı zamanlı olarak kariyerlerinin temellerini atmaya başladılar.

Cüntay: "Bölümden arzu eden 10 öğrenciye iş imkanı sağlandı"
POYD İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı ve Öğretim Görevlisi Muhammet Cüntay, konuyla ilgili şunları söyledi: "Sektörün bugünlerde yaşadığı, hissettiği sorunların ve eksikliklerin tamamını bugünün yöneticilerinin çözmesi beklenemez. Fakat bugünün yöneticilerinin geleceğe bir borcu var. Bu borç yarını kurtaracak yöneticileri hazırlamaktır. Bizler de üstümüze vazife bildiğimiz geleceğe yatırım yapmayı sürdürüyoruz."

Kariyer koçu atamaları yapıldı
Bununla beraber öğrencilere sektörde kendini ispat etmiş yöneticileri koç olarak da atadıklarının bilgisini paylaşan Cüntay şöyle devam etti: "Bu atamalar POYD İstanbul tarafından karşılıklı gönüllülük esasıyla yapılmıştır. Toplam 20 öğrencimize 20 üst düzey yöneticimiz koçluk yapmaya başlamıştır. Öğrencilerimiz koçlarına arzu ettikleri her an ulaşabilmekte ve danışabilmektedir. Koçlar öğrencilerimizin kariyer planlamasına uygun olarak seçilmiştir. Bu proje kapsamında koçlarımız öğrencilerimizin ders harici okuyacakları kitaplara kadar destek olmaktadır. Ayrıca projemize bu öğrencilerimize iş imkanı sağlayarak destek olan Tryp by Wyndham İstanbul Airport, Sheraton Maslak, Ramada Old City otel yatırımcılarına ve yöneticilerine teşekkür ederim."

EGESERAMİK

O X I D O

İlham veren modern tasarımlarla tanışmaya hazır mısınız?



TÜRSAB Genel Kurulu 24 - 25 Şubat'ta yapılacak!

Haber: Turizm Ajansı
Fotoğraflar: Yaşar Çelik

Talha Çamaş, Nedim Öztürk ve Mustafa Kutluoğlu'ndan oluşan TÜRSAB'ı 23. Genel Kurulu'a Hazırlama Heyeti, İstanbul'da TUYED'in düzenlediği basın toplantısında genel kurul tarihini açıkladı. Heyet, genel kurulun 24 - 25 Şubat'ta yapılacağını açıkladı.

Öztürk: "Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu'na göre atandık"

Toplantıda ilk açıklamayı yapan Nedim Öztürk, ''Bakanlık 22'sinde bir atama gerçekleştirdi. Atamanın hukuki dayanağı, genel kurulunu yapamamış olan TÜRSAB'ın, Esnaf ve Sanatkarlar Federasyonu'nun 42. maddesine göre kongresinin yapılmasını kapsıyor. 2 ay içinde kongreyi yapmak üzere görevlendirildik" dedi.

''Genel merkezin tüm imkanlarını kullanacağız''

Heyetin 26 Aralık Salı günü toplanarak durumu değerlendirdiğini anlatan Öztürk; "Bu çalışmada TÜRSAB genel merkezinin bütün altyapısını kullanacağız. İki aylık süreyi ve yapılacak hazırlıkları değerlendirerek en uygun tarihin birinci toplantı için 17 - 18 Şubat olduğuna karar verdik. Çoğunluk sağlanamazsa ikinci toplantı da doğal olarak bir hafta sonra yapılacak" dedi.

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından TÜRSAB'ı Genel Kurulu'na hazırlamak için görevlendirilen heyet, 23. Genel Kurul'un 24 - 25 Şubat 2018 tarihlerinde yapılacağını açıkladı.

Yeni hazirun listesi oluşturulacak

Genel kurul için çalışmaların başladığını anlatan Öztürk; mevcut hazirun listesini kullanmayacaklarını açıkladı. Öztürk konuya ilişkin şunları söyledi: "Mevcut hazirun listesini kullanmayacağız. Çünkü o tarihten bu yana yeni acentalar da kuruldu. Onların da oy kullanmalarını sağlamak için yeni bir çalışma yapıyoruz. Çok hızlı bir şekilde çalışmalarını yapacağız. Tüm safhalarını denetleyeceğiz. Turizm sezonu başlamadan bu işi bitirmek istiyoruz. Bakanlığın da arzusu bu yönde"

"Biz yönetim değiliz, genel kurulu yapmak üzere görevlendirildik"

Görevlendirmelerine ilişkin bir takım yanlış anlaşılmaların bulunduğunu belirten Öztürk; "Altını çizerek özellikle belirtiyorum. Biz üç kişi olarak yeni yönetimin yerine geçmedik. Bakanlığın bize verdiği genel kurulu yapmak üzere genel kurulu yapmak üzere olan tüm işleri biz yapmakla yetkiliyiz" dedi.

Lütfi Kırdar'da yapılacak

Genel kurulun Lütfi Kırdar'da yapılacağını açıklayan Öztürk, salonun teknik olarak kongre için uygun olduğunu söyledi. Mevcut yönetimin Lütfi Kırdar'ın rezervasyonları ile genel kurul tarihini yönlendirip yönlendirmediği yönündeki soruya ise Öztürk; böyle bir durumun söz konusu olmadığını. Yapılması gereken prosedürler nedeniyle açıklanan tarihin ortaya çıktığını söyledi.

"Teknik ve hazırlık hizmetini TÜRSAB'dan alacağız"

Genel Kurulun hazırlık sürecine ve alınacak teknik desteğe ilişkin bilgi veren Talha Çamaş, teknik desteğin TÜRSAB tarafından verileceğini, seyahat acentelerinin sicil dairesinde ve hukuk servisinde çalışan 13 - 14 kişilik kadronun kendileri tarafından görevlendirildiğini söyledi. Heyet olarak kendilerinin sürecin yönetimi ve denetiminde yer alacaklarını belirten Talha Çamaş, sürecin sağlıklı yürüyebilmesi için azami gayret göstereceklerini söyledi.

"Çalışmaları süratle tamamlayacağız"

Sürecin bugün itibariyle web sayfasından duyurulacağını anlatan Talha Çamaş; süreci üyelere duyurmak için bütün



teknolojileri kullanacaklarını belirterek; başvuru formlarını yeniden basıp üyelere posta ile ulaştırılacağını söyledi.
Bu bilgilendirmeler mail ve faksla da yapılacak. Sonrasında ise bunların geriye dönüşü var. Bunların günlük olarak raporlanması yapılacak ve bunlar bakanlıkla paylaşılacak. Bakanlık bu raporları denetleyip İlçe Seçim Kurulu'na iletecek. Bakanlık, biz ve İlçe Seçim Kurulu eş güdüm içinde hareket edeceğiz.
Yol ve konaklama karşılanmayacak
Genel Kurul'a katılacak üyelerin yol ve konaklamasını karşılamayacaklarını açıklayan Nedim Öztürk, "ben de 16 yıllık acenta sahibiyim. İstanbul'a gelebilmek büyük bir külfet değil" dedi.
Geçmiş yönetimlerde yol ve konaklama giderlerinin Yönetim Kurulu kararı ile alındığını hatırlatan Talha Çamaş ise; kendilerinin sadece genel kurul hazırlığı için harcama yapmaya yetkili olduklarını hatırlatarak, üyeye ilişkin harcama yapmaya yetkilerinin olmadığını sözlerine ekledi.

Bilanço yönetimin sorumluluğunda
TÜRSAB'ın yoğun bir şekilde aidat topladığını ve genel kurulda bilançonun yeniden yayınlanıp yayınlanmayacağına ilişkin soruyu ise Mustafa Kutluoğlu yanıtladı. Yapılan çalışmaların normal bir şey olduğunu belirten Kutluoğlu; yönetimin kendini ibra etmek için bilançoyu genel kurula sunacağını ve konunun kendileriyle alakalı olmadığını vurguladı. Heyet olarak genel kurul gündemini kendilerinin hazırlayacaklarını belirten Öztürk, "yönetimin nasıl sunacağı ve nasıl aklanacağı kendi sorunları" dedi.
Üyelerin Genel Kurul'da sunulan belgeler doğrultusunda yönetimi ibra edip etmemeye karar vereceğini belirten Talha Çamaş ise, bu konuda kararı mevcut yönetimin vereceğini ifade etti. Heyet üyeleri, mevcut yönetimin ibra olamaması halinde Bakanlığın devreye gireceğini ve ardından da hukuksal sürecin başlayacağını belirttiler.

"Çalışmaları süratle tamamlayacağız"
Sürecin bugün itibariyle web sayfasından duyurulacağını anlatan Talha Çamaş; süreci üyelere duyurmak için bütün teknolojileri kullanacaklarını belirterek; başvuru formlarını yeniden basıp üyelere posta ile ulaştırılacağını söyledi.
Bu bilgilendirmeler mail ve faksla da yapılacak. Sonrasında ise bunların geriye dönüşü var. Bunların günlük olarak raporlanması yapılacak ve bunlar bakanlıkla paylaşılacak. Bakanlık bu raporları denetleyip İlçe Seçim Kurulu'na iletecek. Bakanlık, biz ve İlçe Seçim Kurulu eş güdüm içinde hareket edeceğiz.
Yol ve konaklama karşılanmayacak
Genel Kurul'a katılacak üyelerin yol ve konaklamasını karşılamayacaklarını açıklayan Nedim Öztürk, "ben de 16 yıllık acenta sahibiyim. İstanbul'a gelebilmek büyük bir külfet değil" dedi.
Geçmiş yönetimlerde yol ve konaklama giderlerinin Yönetim Kurulu kararı ile alındığını hatırlatan Talha Çamaş ise; kendilerinin sadece genel kurul hazırlığı için harcama yapmaya yetkili olduklarını hatırlatarak, üyeye ilişkin harcama yapmaya yetkilerinin olmadığını sözlerine ekledi.

7295 acenta oy kullanabilir, yeni acenta sayısında anormallik yok
Genel kurulun ertelenmesinden bu yana 81 yeni acente kurulduğunu, 14 tanesinin de belgesinin iptal edildiğini açıklayan heyet üyeleri, 15 tane de işlemde olan yeni acenta olduğunu, artışın normal seyir içinde olduğunu belirttiler. Toplamda ise Bakanlığın bildirdiği rakama göre 7 bin 295 acentanın oy kullanma hakkına sahip olduğunu söylediler.
Sandıklar ayrı bir salonda kurulacak
Son iki genel kurulun seçim kuruluna tabi olarak yapıldığını anlatan Talha Çamaş, seçim sandıklarının ayrı bir salonda olacağını ve kontrolünün İlçe Seçim Kurulu'nun kontrolünde olacağını söyledi.
"Genel kurul üç yılda bir yapılmalı"
TÜRSAB'ın 2 yılda bir Genel Kurul yapmasının doğru olmadığını ve bu konuda bir takım düzeltmeler yapılması gerektiğini savunan Nedim Öztürk; şahsi kanaatinin üç yılda bir olması yönünde olduğunu söyledi.

"Salon düzeni için gerekli tedbirleri alacağız"
Lütfi Kırdar'da UKTAŞ çalışanlarının kendilerine bağlı olarak çalışacağını belirten Talha Çamaş, "onların yapacağı bilinçsiz bir yanlışlık olursa ayrı. Fakat kongrenin çalışmasını engelleyecek bir davranış olursa sorumluluğunu taşırlar. Bu konuda gerekli tedbirleri alacağız" dedi.

"Divanı biz belirleyeceğiz"
Genel Kurul Divanı'nı kendilerinin oluşturacağını söyleyen Talha Çamaş, "beş kişilik divan heyetinin üç kişisi büyük olasılıkla biz olacağız. Hazirundan da iki kişiyi katip alacağız" dedi. Divana kim gelirse gelsin bir ayrışmaya sebep olacağını ileri süren Nedim Öztürk ise; "Madem bu işin sorumluluğunu aldık. Onu da yürütelim diye düşündük" dedi.

Değişimin zamanı gelmiş ise...
Başaran Ulusoy'un uzun bir süre sektöre hizmet ettiğini ileri süren Nedim Öztürk, "Bu insanlar, bir anda kenara atılacak insanlar değiller. Dolayısıyla değişimin zamanı gelmişse, bunun da çok güzel ve usturuplu, birliğe yakışan bir şekilde yapılması gerek. Bu süreci yönetirken buna dikkat edeceğiz" dedi. Sektörde daha düzgün muhalefet yapılması gerektiğini savunan Nedim Öztürk, sözlerine şöyle devam etti: "Eğer bir şeye adaysanız, siyasette olduğu gibi sadece bir kişiyi eleştirerek buraya gelemezsiniz" dedi.

Recep Arifoğlu: "Ortadoğu, Asya ve Kuzey Afrika'da tur operatörlerimiz olmalıdır"



Geçtiğimiz yıl 31 milyon turisti ağırlayan Türk turizmi, bu yıl 35 milyon turisti misafir etmeyi hedefliyor. Bu yıl turizmde yaraların sarılacağını kaydeden turizmciler, turist sayısındaki artışla birlikte, gelirde de artışın süreceğini belirtiyorlar. Turizmde bu yıl mevcut pazarların yanı sıra, Çin, Hindistan, Malezya, Endonezya, Güney Kore gibi hedef ülkelerde tanıtım ve pazarlama çalışmalarına ağırlık verilmesi planlanıyor.

Geçtiğimiz yıl ve bu yıla dair İstanbul turizmini değerlendiren Artaş Grubu Turizm Yatırımları Koordinatörü Recep Arifoğlu, şunları söyledi:
"İstanbul turizmi açısından, 2017 yılına pek umutla başlamamıştık; ancak Mart ayındaki yükselmelerle birlikte 2017 yılını, 2016 yılına göre daha başarılı geçirdik. Geçtiğimiz yıl ağırlıklı olarak Ortadoğu, Asya ve Kuzey Afrika ülkelerinden turistleri ağırladık. Gelen turist sayısındaki artışa rağmen, kentimizin oda geliri 2015 yılının %50 gerisinde kaldı. Özetle, İstanbul olarak 2018 yılında da yoğun olarak, Ortadoğu, Asya ve Kuzey Afrika ülkelerinden turistleri misafir edeceğiz ve bu yıl da %20- %30 arasında bir büyüme öngörüyoruz" dedi.

"Yoğun turistin geldiği üç pazarda tur operatörü bulunmuyor"

Son yıllarda, Ortadoğu, Asya ve Afrika ülkelerinden gelen turistlerin, İstanbul'da turizmcilerin yüzünü güldürdüğünü anlatan Recep Arifoğlu, şunları kaydetti:
"Avrupa'dan gelen turist sayısında ciddi düşüşler yaşanınca, bizler de yeni pazarlar olarak Ortadoğu, Asya ve Kuzey Afrika ülkelerine yöneldik ve bu pazarları mercek altına aldık. Örneğin, Asya'da yaşayan 1 milyar 100 milyon Müslüman nüfusun yaklaşık 250 milyonunun gelir düzeyi yüksek ve bunların büyük çoğunluğu sık sık seyahat edebiliyor. Bu pazarlardan daha fazla turist alabilmemiz için tanıtım ve pazarlama çalışmalarının yanı sıra, tur operatörlerimizin de olması gerekiyor. Ancak, bu üç pazarda (Ortadoğu, Asya ve Kuzey Afrika) tur operatörümüz bulunmuyor. Gerekli destek ve teşvikler ile bu pazarlarda biran önce Türk tur operatörlerimizi oluşturmalıyız. Mesela, Cezayir'den ülkemize gelmeyi isteyen ciddi bir turist kitlesi bulunuyor. Cezayir ile karşılıklı vize uyguluyoruz. Eğer vize problemi ortadan kalkarsa, daha fazla Cezayirli turist tatil için ülkemize gelebilir." diye konuştu.

"Çin ile Türkiye arasındaki uçuş sayısı artırılmalıdır"

Çin'de 2018 yılının Türkiye Turizm Yılı ilan edildiğini hatırlatan Recep Arifoğlu, şunları anlattı: "Çin'de bu yıl, Bakanlığımız ve özel sektör olarak çeşitli etkinlikler organize edeceğiz. Ancak, bir konunun da buradan altını çizmeyi isterim ki, eğer Çin'den daha fazla turist almayı istiyorsak, iki ülke arasındaki uçuş sayısının arttırılması gerekiyor. Şuan rakamsal olarak telaffuz edilen Çinli turistleri, ülkemize getirebilecek kadar koltuk bulunmuyor. Mesela, Beijing'den Atina'ya direk uçuş var, ama İstanbul'a yok. Nitekim 3. Havalimanı'nın devreye girmesiyle birlikte, İstanbul küresel bir havacılık merkezi olacaktır." dedi.

"Avrupalı turistler, 2019'dan sonra daha yoğun gelebilir"

Son yıllarda, İstanbul'a gelen Avrupalı turist sayısının düşüşüne de değinen Recep Arifoğlu, konuşmasına şöyle devam etti: "Geçtiğimiz yıl gelen, Avrupalı turist olarak ifade edilen misafirlerimizin büyük çoğunluğu Türk pasaportuna sahipti. Avrupa'dan gelen turist sayısındaki ciddi düşüşün arkasında bazı olumsuz olayların yanı sıra, sigorta maliyetlerinin yükselmesinin de büyük rolü bulunuyor. Sigorta firmaları Türkiye seyahatlerine yüksek sigorta yaptıklarından, bu durum Avrupalı turistlerin seyahat maliyetini yükseltiyor. Özetle, Avrupa'dan bu yıl da, İstanbul'a ciddi bir turist gelmesini beklemiyoruz. Ancak, tanıtım ve pazarlama çalışmalarımızı bu pazarlarda arttırarak ve aralıksız olarak sürdürmeliyiz. 2019 yılından sonra, gerek tanıtım- pazarlama çalışmaların etkisi, gerek Galataport'un açılması ve gerekse 3. Havalimanının açılması gibi birçok olumlu gelişmeyle, daha fazla Avrupalı turisti yeniden ağırlamaya başlayacağımızı öngörüyoruz." şeklinde konuştu.



INFLOW Global Summit 2017 dünyanın en önemli sosyal medya fenomenlerini ağırladı

Fotoğraf, video ve yazılarıyla tüm dünyada milyonlarca kişinin tercihlerine yön veren içerik yaratıcıları ve sosyal medya fenomenleri 19 Aralık'ta The Ritz Carlton İstanbul'da gerçekleştirilen INFLOW Global Summit'de bir araya geldi.



Dünyanın en büyük influencer marketing etkinliği olan INFLOW Global Summit'e, 10 milyon ile 100 bin arasında takipçi sayısı olan, dünyanın çeşitli ülkelerinden 200'den fazla sosyal medya fenomeni katıldı. Tüm dünyada milyonlarca kişi tarafından takip edilen influencerlar, INFLOW Global Summit'de bir araya geldi. Influencer pazarlamasının merkeze alındığı oturumlarda, seyahat, lüks, moda, gastronomi, anne-çocuk temalarıyla paylaşımlarda bulunan sosyal medya fenomenleri deneyimlerini ve konuyla ilgili görüşlerini aktardılar. Ayrıca ekonomi ve pazarlama dünyasının önde gelen isimlerinin ağırlandığı INFLOW Global Summit'e birçok influencer da katıldı.

Etkinliğe 29 farklı ülkeden 137 influencer katıldı

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Inflow Summit Kurucu Ortağı Afşın Avcı, INFLOW'un dünyanın en büyük influencer etkinliği olduğuna dikkat çekti. INFLOW Global Summit'te yerli ve yabancı 250'ye yakın influencerın yer alacağını belirten Avcı, sözlerine şöyle devam etti: "Bu etkinlikte influencerların toplamda hitap ettiği insan sayısı 80 milyon kişinin üstünde. Influencer Marketing'in önemini anlatmak için dünyadaki tüm influencerları bir araya getirmeyi hedefledik. Amacımız bu alanda dünyadaki bir numaraları platform haline gelebilmek. İlk etkinliğimizi Inflow Travel Summit adıyla 17-23 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirdik. Bu etkinliğe 29 farklı ülkeden 137 influencer katıldı. Bir sonraki etkinliğimiz ise 25-27 Ağustos'ta Venedik'te gerçekleştirildi. Bu etkinlik daha küçük çaplıydı ve Inflow Meetup adını verdik. 2018 yılında da ilk uluslararası etkinliğimiz 25-27 Şubat tarihleri arasında Katar'ın Doha şehrinde gerçekleştirilecek."

Dünyaca ünlü isimler

INFLOW Global Summit'de konuşan, THY Satıştan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Ahmet Harun Baştürk ve Turkcell Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İsmail Bütün, Influencer pazarlamasının günümüz pazarlama dünyasına katkıları, ekonomik açılımı ve gelecek dönem öngörülerini paylaştılar. Etkinliğe ayrıca, Jack Morris, Lauren Bullen, Melanie Martins, Sara Sabry, Jonny Ward, Abdel Aziz Kardeşler, Cristina Musacchio, Roberto De Roza gibi dünyaca ünlü ve milyonlarca takipçisi bulunan influencerlar katıldı.

Etkinlik sırasında farklı konular ele alındı
Etkinlik sırasında düzenlenen birçok panele katılan dünyaca ünlü isimler, farklı görüşleriyle izleyicilere farklı bir vizyon kazandırdı. Dünyaca ünlü İrlandalı ekonomist David McWilliams, influencer pazarlama ekonomisini ele alarak, dünyada yeni ortaya çıkan ve uluslararası anlamda etki yaratan, etkileşim pazarlamasının yeni formu hakkındaki görüşlerini aktardı.

Panellere ilgi yoğun oldu

INFLOW Global Summit'de, influencer pazarlaması konusu sosyal sorumluluk açısından da ele alındı. Bu bağlamda düzenlenen ve TÜHİD Başkanı ve Effect Burson Marsteller CEO'su Gonca Karakaş tarafından modere edilen 'Sosyal Sorumluluk Temsilcisi Influencer'lar' başlıklı panele, Sara Sabry, Harjinder Singh Kukreja ve TRT WORLD'den Didem Kaya Bayram konuşmacı olarak katıldı.
Program dahilinde uluslararası fenomenlerin, influencer pazarlamasında sadakat devamlılığı için içerik kullanımı konusunun ele alındığı panele ise, Burson Marsteller EMEA Bölgesi Digital Bölüm Başkanı Matthias Lüfkens ve Danone Su Genel Müdürü Gamze Çuhadaroğlu görüşlerini paylaştılar.
Ülkemizdeki influencer pazarlama deneyiminin de ele alındığı oturumlarda, Elvin Levinler, Refika Birgül, Buse Terim gibi ülkemizin önde gelen sosyal medya fenomenleri de sahnede yerlerini aldılar.

B2I toplantılar

INFLOW Global Summit, 20 Aralık'ta uluslararası arenada önemli yere sahip influencerlar ile pazarlama dünyasının önemli isimlerini bir araya getirecek B2I toplantıları ve networking etkinlikleri ile sürecek.
Katılımcıların, Türkiye'nin doğal güzelliklerini ilgili destinasyon özelinde de deneyimleme imkanı yakalamaları için, zirve sonrası gerçekleşecek gezi programı dahilinde 21-24 Aralık tarihlerinde Kapadokya'da Argos in Cappadocia'da ağırlanacaklar.



Faruk Şen

"Türkiye, Almanya başta olmak üzere Avrupalı turisti yeniden kazanmalı"

Türkiye turizmindeki gelişmeleri değerlendiren Türkiye-Avrupa Eğitim ve Bilimsel Araştırmalar Vakfı (TAVAK) Başkanı Faruk Şen, şu çarpıcı açıklamalarda bulundu:

"Avrupalı ve Alman turisti geri kazanmalıyız"

İstatistiklerimize baktığınız zaman Türkiye turizmde kaybettiği turist sayısını geri aldığından hareket ediyor. Buna karşılık gelirlerin çok düşük olduğunu görüyoruz. Gelen turist de Avrupa'daki Lübnanlı, Filistinli ve Tunuslulardan oluşuyor. Helal turizm Türkiye için önemli bir hedef olmamalı. Türkiye yeniden başta Almanya olmak üzere Avrupalı turisti geri kazanmalı.

"Almanlar tekrar geri kazanılmalı"

2015'te 5,5 milyon Alman turist geldiği Türkiye'ye 2017 yılı gelen turist sayısı 3,5 milyonu pek geçmeyecek. Avrupalılarda Türkiye'ye karşı bir tepki var. Antalya çevresine baktığınız zaman golf otellerinin golfçü Avrupalıyı getiremediğini görüyoruz. Buna karşılık ucuz turistler buraları dolduruyor. Esasında golf turisti perşembe-pazar arası gelir ve normal turistin harcadığının 4 günde iki mislini harcar.

"Üst sınıflar tepkili"

Üst sınıfta Türkiye'ye karşı politik bir tepki var. Almanların yüzde 82'si demokrasi olmayan Türkiye'ye gitmeyiz yaklaşımı içinde. Bunu düzeltmemiz şart. 2018 yılında bizim en azından 2015'te gelen kadar Alman turisti tekrar ülkeye çekmeliyiz.

"Ruslar yılı kurtardı"

5,5 milyon Alman turist hedef olmalı. Üst gelir grubunu Türkiye'ye getirmenin yollarını aramalıyız. Genel olarak baktığınız zaman Rus turistler Türkiye'yi bu sene kurtardılar. Yalnız Ruslarla olacak iş değil. Alman, Hollandalı, Fransız ve Avusturyalı turistlerin tekrar ülkeye gelmeleri şart.

Avrupalı Türkler

İkinci dikkat edilmesi gereken grup, Avrupalı 5 milyon 700 bin Türk'ün Türkiye alışkanlıklarını devam ettirmek olmalı. Son yıllarda genç Türkler, Kaliforniya'dan İbiza'ya kadar birçok yeri tercih ediyorlar.

"Avrupalı Türkleri, Türkiye'ye çekmek için belirli atraksiyonlar yapmamız gerekebilir"

TAVAK Vakfının 2017 araştırmasına göre 5,7 milyon Avrupalı Türk'ün 2,3 milyonu tatilini Türkiye'de geçirdi ve 3,1 milyar Euro bıraktı. 2018 yılında bu sayının 2 milyon 800 olmasını sağlamamız lazım. Bunun için Antalya ve Marmaris'te belirli bölgelerin ciddi bir şekilde atılım yapması lazım. Antalya'da Muratpaşa Belediyesi, Marmaris'te Marmaris Belediyesi bu konuda atılım yapabilecek yerler arasında geliyor. Avrupalı Türkleri, Türkiye'ye çekmek için belirli atraksiyonlar yapmamız gerekebilir.

İranlı turist

Diğer önemli bir grup ta İranlı turistlerin Mart ayında Nevruz ile birlikte Türkiye'ye akın akın gelmeleri olabilir. İran'da iç karışıklık, İran hükumetinin Türkiye'de sorunları olduğunu belirten açıklamaları bu konuda İranlı turisti etkileyebilir.

"Kent turizmi için ciddi adımlar atılmalı"

Türkiye'ye orta üstü gelir grubunun gelmesi şart. Bunlar ciddi para bırakır ve harcama yapar. Bu açıdan İstanbul şehrinin de önemi var. 2010 yılında Kültür Başkenti olan İstanbul'a ilk defa 12 milyonun üzerinde turist gelmişti. Son yıllarda bu sayı büyük ölçüde düştü. Artık Taksim - Tünel arasındaki caddeye baktığınız zaman burada Suriyeli mülteci, gariban Arap turist ve akşamları müzik yapan Kürt gençlerini görüyorsunuz. İstanbul'a gelen turist Antalya'dakinin iki misli para harcayan bir grup. Bu açıdan İstanbul başta olmak üzere İzmir gibi kent turizmin de adımlar atılması lazım. Türkiye'deki STK'lar bu konuda daha aktif olması gerekir. Türkiye Odalar Birliği yalnız şov yaparak durumu kurtarmaya çalışıyor. Bunların çağrı yapmaları ve Türkiye'ye gelişleri sağlamaları da önemli bir faktör olabilir.
TÜRSAB yeni yönetimi bu konuda aktif olabilir. 18 yılını dolduran Başaran Ulusoy'un artık emekli olup bu işleri bırakması gerekiyor.

Turizmde altın pay Antalya ve İstanbul'dan geldi

PRNet'in Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve medyadan elde ettiği bilgiler ışığında Türkiye'nin turizm karnesini inceledi. PRNet'in araştırmasına göre yıl içerisinde turizmle alakalı 260 binin üzerinde haber yansıması tespit edilirken, 2017'nin ilk on ayında Rusya'dan Çin'e, Almanya'dan İrlanda'ya, Japonya'dan Güney Kore'ye 100'ü aşkın yabancı ülkeden 29 milyon 53 bin 450 yabancı turist Türkiye'yi ziyaret etti. Ülkeye gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 28,01 arttı.

En fazla Antalya ziyaret edildi

Ajans Press'in medya araştırmasından edindiği bilgilere göre; yabancı ziyaretçilerin giriş yaptığı iller incelendiğinde Antalya'nın başı çektiği belirlendi. Antalya'ya ilk on ayda 9 milyon 255 bin 267 kişi gelirken, Antalya'yı 9 milyon 8 bin 643 yabancı ziyaretçi ile İstanbul takip etti. Araştırmaya konu olan dilimde Edirne'ye 2 milyon 703 bin 643, Artvin'e 2 milyon 285 bin 231, Muğla'ya 1 milyon 973 bin 226, İzmir'e 722 bin 671, Ağrı'ya 458 bin 725, Ankara'ya 429 bin 263 ve Van'a 362 bin 948 ziyaretçi geldi.
Ülke bazında ziyaretçiler incelendiğinde ise 4 milyon 565 bin 275 ziyaretçiyle Rus turistlerin başı çektiği belirlendi. Rus turistleri 3 milyon 336 bin 7 kişiyle Almanya, 2 milyon 118 bin 263 kişiyle İran, 2 milyon 71 bin 838 kişiyle Gürcistan, 1 milyon 576 bin 783 kişiyle de İngiltere takip etti.

Türkiye'ye 2017 yılının ilk on aylık diliminde gelen 29 milyonun üzerindeki ziyaretçilerin yüzde 63'ünün tercihi İstanbul ve Antalya oldu.



Radisson Blu Beyrut'ta yeni bir otel açtı

Yenilikçi ve tasarım odaklı ikonik otel markası Radisson Blu, Lübnan'ın başkenti Beyrut'taki ikinci otelini açtı. 127 odalı Radisson Blu Hotel Beyrut Verdun, kentin en şık bulvarlarından ve en iyi alışveriş merkezlerinden biri olan Verdun Ana Caddesinde yer alıyor.





Carlson Rezidor Hotel Group'un Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Bölge Başkan Yardımcısı Tim Cordon, "Bölgenin en hareketli başkentlerinden biri olan ve en zengin bir tarihe sahip Beyrut'ta ikinci Radisson Blu otelimizi açmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Ülkenin turizm endüstrisi son birkaç yılda gelişti ve Beyrut'un kültürel mirasının ve enerji verici ruhunun bölgeden ve uluslararası pazarlardan turistleri çekmeye devam edeceğinden eminiz. Otel, şehrin Verdun bölgesinde birinci sınıf bir konuma sahiptir ve seçkin adres, Radisson Blu markasının üst düzey konumlandırmasını mükemmel bir şekilde tamamlar " dedi.

Beyrut'un en prestijli yerleşim bölgesinde

Beyrut'un en prestijli yerleşim bölgelerinden biri olan bölge, dünyanın lüks moda markalarına, şık barlarına, kafelerine, lüks restoranlarına ve çeşitli yerel ve uluslararası diplomatik elçiliklerinin çoğuna ev sahipliği yapıyor. Otel, Beirut-Rafic Hariri Uluslararası Havalanı'ndan sadece 3,5 km uzaklıkta bulunuyor. Ramlet EL Bayda bölgesine de yakın olan otel, Beyrut`un tarihi şehir merkezi ve Hamra Caddesine sadece 10 dakika sürüş mesafesinde yer alıyor.

Radisson Blu Hotel, Beyrut Verdun, misafirlerine ana cadde manzaralı, modern ve şık tasarımlı çok çeşitli oda ve suitte konaklama imkanı sunuyor. Tüm odalarında yüksek hızlı, ücretsiz kablosuz internet bulunan otelde, yine Verdun Ana Caddesine bakan Cook House restoranı ziyaretçilere modern ve uluslararası bir deneyim sunarken pan-asya restaurantı olan Shogun Asya lezzetlerini tatma olanağı sağlıyor. Otelin 377 metrekarelik bir balo salonunu modern toplantı ve etkinlik alanları 600 kişiyi ağırlayabiliyor, düğünler ve sosyal aktiviteler için harika bir mekan olarak hizmet veriyor. İklim kontrollü ve doğal ışıklı ferah beş toplantı odası ise Radisson Blu Hotel, Beyrut Verdun'u iş toplantıları için de ideal mekan haline getiriyor.

Yassine: "Verdun`u keşfetmek için mükemmel bir konuma sahip"

Radisson Blu Hotel Beirut Verdun Genel Müdürü Mohamad Yassine, ise "Radisson Blu Hotel, Beyrut Verdun`u keşfetmek için mükemmel bir konuma sahip. Efsanelesen `Yes I Can` hizmet anlayışımız ile birinci sınıf bir misafirperverlik sağlamak istiyoruz. Takımımız oldukca heyecanlı ve ilk misafirlerimizi ağırlamaya hazır "dedi.

Fadi Rayess, AGM Hotel Les Dunes "Carlson Rezidor Hotel grubu ile kurmuş olduğumuz uzun dönem ortaklık neticesinde, Beyrut'un en gelişmiş otel konseptinde hizmet vermekten memnuniyet duyuyoruz. 20 yıllık mirası temel alan Dunes Center, misafirlerin konforunu geliştirmek adına büyük değişiklikler yapmaya hazırlanıyor. Dunes Center, Verdun'd ki yapılanmayı yeniden düzenlerken, aynı zamanda eğlence ve iş dünyası için en ilgi çekici yerlerden biri haline geliyor." dedi.







Kayı İnşaat'tan Cezayir'e bir otel projesi daha

Faaliyet gösterdiği birçok sektördeki yatırımlarıyla uluslararası pazarlarda büyümeye devam eden Kayı Holding, son projesini Cezayir'de hayata geçirdi. Ülkenin üçüncü büyük şehri Konstantin'de tamamlanan Constantine Otel, her ihtiyacı karşılayan konaklama seçenekleriyle dikkat çekiyor.

İnşaat alanında dünyanın en büyük uluslararası inşaat şirketleri arasında yer alan Kayı Holding, şirket için önemli bir yatırım merkezi konumunda bulunan Cezayir'de bir projeyi daha hayata geçirdi. Ülkenin başkenti Cezayir ve Oran'dan sonra üçüncü büyük şehir olan Konstantin'de Constantine Otel projesini teslim eden Kayı Holding, bölgedeki anahtar teslim taahhüt projelerine bir yenisini daha ekledi.

Toplamda 17.253 metrekare alana sahip lüks otelde 120'nin üzerinde odanın yanı sıra kafeteryalar, restoranlar, havuz ve oditoryum bulunuyor. Kayı Holding'in ülkedeki 17. projesi olan otelin Mühendislik Tedarik İnşaat (EPC) anahtar teslim inşaatını Kayı İnşaat'ın Cezayir'deki iştiraki olan Bilyap İnşaat üstlendi. Kayı Holding, Cezayir'de son olarak geçtiğimiz yıl Kasım ayında Djanet Otel Projesi'ni teslim etmişti.

Yılmaz: "Her ihtiyacı karşılayan mimari yapısıyla öne çıkıyor"

Taahhüt sektöründe 1991 yılından bu yana yurt içi ve yurt dışı faaliyetleriyle lider konumunda bulunduklarını hatırlatan Kayı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Yılmaz, "Kayı İnşaat olarak hem yurt içi hem de uluslararası pazarda hayata geçirdiğimiz projelerle inşaat alanında dünyanın en büyük uluslararası inşaat şirketleri arasında yer alıyoruz. Kayı İnşaat'ın öncelikli pazarları arasında yer alan Cezayir'de tamamladığımız Constantine Otel projesiyle de fark yaratan ve örnek projelerimize bir yenisini daha eklemenin sevincini yaşıyoruz. Ülkedeki 17. proje olan Constantine Otel, her ihtiyacı karşılayan mimari yapısı ve konaklama seçenekleriyle öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde de yatırım yaptığımız ülkelerdeki paydaşlarımızla çalışarak, Kayı markasını en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz," dedi.

Kayı İnşaat'ın ana faaliyetleri arasında endüstriyel inşaatlar, rezidans ve konut kompleksleri, ofis binaları, alışveriş ve eğlence merkezleri, otel binaları, eğitim kuruluşları, sağlık kampüsleri, enerji ve diğer altyapı projelerinin inşaatları bulunuyor. Kayı İnşaat, Cezayir'in yanı sıra Rusya, Kazakistan, Türkmenistan, Litvanya, Bulgaristan, Irak ve Libya gibi ülkelerde faaliyet gösteriyor.





sbe Ortadoğu'daki ilk oteli Mondrian Doha'yı açıyor





Ayrıcalıklı yaşam tarzına hizmet eden dünyanın lider konuk ağırlama şirketi sbe; içinde dünya'nın en büyük spa'sı, Katar'ın en büyük balo salonu ve uluslararası üne sahip mutfak kültürüyle öne çıkan seçkin Mondrian lüksünü Doha'ya getirmek üzere ilk otelini açmaya hazırlanıyor.

Ödüllü oteller, rezidanslar, restoranlar ve gece kulüpleri geliştiren ve işleten, konuklarını yaşam tarzıyla ağırlayan dünyanın lider konuk ağırlama şirketi sbe, Ortadoğu'daki ilk yatırımını Katar'a, Mondrian Doha Otel ile yapıyor. West Bay Lagünü'ne yeni bir heyecan ve yirmi dört saat kesintisiz eğlence getirecek olan Mondrian Doha, kapılarını özel davetlilerin katılacağı şık bir gala ile açacak.
Göz alıcı ve benzersiz bir mimariye sahip Mondrian Doha Otel, sbe'nin işletme ruhuna sadık kalınarak dünyaca ünlü Hollandalı tasarımcı Marcel Wanders ve South West Architecture'ın işbirliği ile tasarlandı. 270 odasıyla seçkin bir yaşam stili ve lüksü sunan Mondrian Doha, hayallere hitap ederek, ayrıcalıklı yaşam tarzına özel bir ambiyans hazırlıyor. Otel; penthouse suitler, stüdyo suitler, tek ve çift yataklı suitler ve bir dizi standart konuk odası ile beş farklı oda seçenekleri ile konuklarını ağırlıyor.

İmzalı tasarımlar ve ayrıntılarda özen...

Ayrıntılara verilen özenle konukları karşılayan ve Otel'in 23'üncü katında yer alan penthouse suitler, Doha'nın eşsiz manzarasına 360 derecelik panoramik bir görüş sağlıyor. Otel'in girişinden itibaren dikkat çeken Wanders imzalı havada asılı gibi duran özgün mimarili merdiven ve el yapımı One-Minute Delft mavi porselen vazolar; çarpıcı, sofistike bir atmosfer yaratıyor. Özel tasarım Dean Majilis kanepeler ve yerelden ilham alan "enformasyon kabini" gibi özenli detaylar, konukları bölgenin büyüleyici tarihi ve kültürüne bağlıyor.

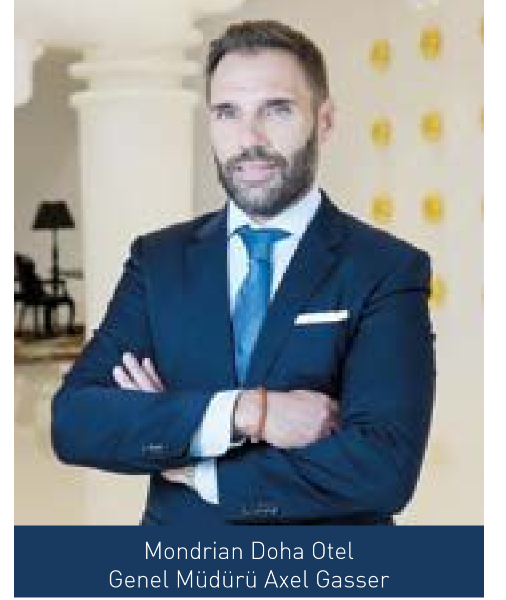
Dünyanın en büyük spa'sı Katar'da

Genel Müdürlüğü'ne Axel Gasser'in atandığı otel, dünyanın en büyük ESPA spa'sına sahip. 2 bin metrekarelik spa, kadınlar ve erkekler için ayrı ayrı hizmet veriyor. Spa'da; on bir masaj odası, spa içinde bir spa ve hamam alanlarından oluşuyor. Otel'de ayrıca 24 saat açık spor salonu da bulunuyor.

Dünya lezzetleri gurme merkezinde

Benzersiz lezzetler sunan yedi restoranı

sbe İşletme Baş Direktörü Jorge Giannattasio, Ortadoğu'da sbe'ye ait ilk Otel'i açmaktan duydukları memnuniyeti belirterek, gelecek yıl sbe olarak bölgeye yeni yatırımlar yapacaklarına dikkat çekiyor. Misafirlerine ayrıcalıklı bir yaşam tarzı sunan dünyanın lider konuk ağırlama şirketi sbe, Ortadoğu'da yeni açtığı Mondrian Doha otelinin Genel Müdürlüğü'ne Axel Gasser'in atandığını açıkladı.



Mondrian Doha Otel
Genel Müdürü Axel Gasser



ve barı ile Mondrian Doha, çok özel bir gurme merkezine de sahip. Bu merkeze, CUT by Wolfgang Puck, Morimoto, Magnolia Bakery'nin yanısıra Katar'dan ilham alan Walima gibi bir dizi "pazarın yenisi" kavramları da dahil oluyor. Ayrıca, Otel tesislerinde; bir gece kulübü, çatı yüzme havuzu ve SKYBAR'ın yer aldığı bir eğlence katı buluyor.

Her türlü teknolojik alt yapıya sahip

Mondrian Doha, etkinlik ve organizasyonları için etkileyici, devasa büyüklükte yeni bir mekân seçeneği sunuyor. Otel'in zemin katında yer alan 2 bin metrekarelik Moonstone Balo Salonu; güçlü teknolojik alt yapısıyla yaratıcı ve görkemli düğünlere ev sahipliği yaparken, her türlü törene ve daha görkemli seremonilere hizmet vermek üzere uyarlanabiliyor.
Ayrıca Otel'de esnek işlevli kullanımlar için 500 metrekarelik bir salon daha bulunuyor.



Bu alanda ve konferans salonunda 10 ila 300 kişiyi bulan etkinlikler düzenleniyor. Tüm odalar özel ihtiyaçlara ve gerek duyulan donanıma göre yeniden yapılandırılabiliyor. Tesislerde bir toplantı odası ve tam hizmet sunan "business centre"ın yanısıra prodüksiyon, kostüm, makyaj ve casting odaları da bulunuyor. Yüksek hızlı kablosuz internete otelin her yerinden erişiliyor. Mondrian Doha'nın South West Mimarı adına Baş Geliştiricisi Adnan Azrak; "Mondrian binasının mimarisinde ve tasarımında Marcel Wanders'ın vizyonunu başarılı bir şekilde biçimlendirmekten çok memnunuz. Bu inanılmaz sanat eseri sonunda günışığına çıktı ve artık herkes zevkini çıkarabilir" ifadelerini kullandı.



Dünyanın beklentilerini değiştirecek

Katar'daki yeni yatırımları Mondrian Doha'nın açılacağını duyuran sbe İşletme Baş Direktörü Jorge Giannattasio, "Ortadoğu'daki ilk otelimizi Katar Doha'da açmaktan heyecan duyuyoruz. Bu otele yapılan yatırımdan sonra, sonunda hayata geçtiğini görebilmek harika ve önümüzdeki yıl sbe markasını bölgede daha da genişletmek istiyoruz" dedi.
sbe Ortadoğu & Avrupa İşletme Baş Direktörü Chadi Ferhat ise "Bu olağanüstü yatırımın açılışından ve sonunda bu inanılmaz mihenk taşını takımla birlikte kutlayabiliyor olmaktan çok mutluyum.



İlk çok özel müşterilerimizi karşılamayı ve otelimizi göstermeyi sabırsızlıkla bekliyoruz. Mondrian Doha bir otelin neler sunabileceği konusunda dünyanın beklentilerini değiştirecek: ESPA'nın en Büyük spası, bir yeme & içme merkezi, hayal edilebilecek en lüks gelin suiti ve her yerde Marcel Wanders'ın eşsiz tasarımı. Bu olağanüstü vizyonun parçası olmaktan gurur duyuyoruz." ifadelerinde bulundu.







Taca ilk otelini Karaköy'de açıyor

Türkiye müteahhitlik sektörünün gizli devlerinden Taca İnşaat, Antalya sahillerinin en çok 5 yıldızlı otel inşaatı yapan müteahhidi olarak biliniyor. Kendi otel zincirini kurmak için harekete geçen Taca yönetimi, ilk otellerini 2018 Mart'ında Karaköy'de açıp, turizmde büyümeyi hedefliyor.

Taca İnşaat Grubu, Türkiye'nin dünya pazarlarında boy gösteren en büyük inşaat ve müteahhitlik gruplarının başında geliyor. Suudi Arabistan pazarını ilk keşfeden ve dünya pazarlarındaki uzmanlığına bu bölgeden başlayan Taca, Türkiye'de de dev projelere imza attı. Antalya'nın 5 yıldızlı otellerinin inşaatında en çok Taca'nın adını duyduk. Grup, yurt dışında prestijli grupların ve özellikle turizmde en büyük markaların yatırımlarında A'dan Z'ye, projenin tüm etaplarının üstleniciliğini yaparak başarılı bir iş modeli geliştirdi. Şirketin Antalya Botanik Expo'sunda yapımını üstlendiği kule, kongre merkezi ve Osmanlı Bahçesi inşaatı büyük ses 2016 Kulesi", alanında dünya çapında otorite ENR tarafından, "Dünyanın En İyi Kültürel Yapısı" seçildi. Posta Gazetesi'nin Türkiye'nin Yıldızları ekine bilgi veren Taca İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Tayyar Akkurt, kendine ait ilk proje olan İstanbul Karaköy'deki otellerini mart ayında işletmeye açacağı belirtti.



Taca İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Tayyar Akkurt

Turizmde büyüyecek

Taca, son dönemde yılların iş deneyimini, kendi otellerini inşa ederek turizm yatırımcılığında değerlendirme kararı aldı. Otel yatırımına soyunup, otellerini işleteceklerini belirten Akkurt, "Türkiye'nin çok yüksek seviyede turizm tesisleri ve hizmet anlayışı bulunuyor. Bize göre dünyada benzeri yok. Biz bu iyi kaliteye daha iyi hizmet üretmeye talip olduk" diyor. Grup, turizmde büyüme hedefleri doğrultusunda ilk etapta ağırlıklı İstanbul'da olmak üzere 5 otel inşa edecek.

Otel inşa edilecek bölgeler arasında Almanya ve ABD'de de var.

Taca, müteahhitliğini yürüttüğü Hatay'daki 5 yıldızlı otel yatırımını da yine gelecek yıl Haziran ayında faaliyete geçirecek. Şirketin Ankara'daki otel projesi de yine aynı tarihlerde tamamlanmış olacak.

Taca İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Tayyar Akkurt, "Dünya siyasetindeki gelişmelerin ekonomiye etkisinden dolayı dünya ekonomisinde dalgalanmalar olacaktır. Bu hareketliliği fırsata çevirmeyi başarabilirsek başarılı bir yıl geçirebiliriz" dedi.

Taca, Afrika'da yeni bir otel projesine başlıyor. Suudi Arabistan'da da bu alanda yeni bir proje devreye sokulacak. BAE'de iki adet otel ve bir adet de iş merkezi projesini yürütecek. Avrupa'da takip edilen inşaat projesinden biri 2018'in ikinci yarısında başlayacak. Tüm projelerin 2018'e ilişkin yatırım bedeli 300 milyon doları buluyor.



Heafey Group Florida'daki Conrad Oteli hizmete açtı

Dünyaca ünlü gayrimenkul şirketi Heafey Group, Florida Fort Lauderdale'deki Conrad Oteli'nin açılışını 14 Aralık 2017 tarihinde gerçekleştirdi.

Geçtiğimiz aylarda Türk yatırımcılara tanıtılan ve büyük ilgi gören Heafey Group'un Amerika'daki en yeni projesi Ocean Conrad Resort'un açılışı 14 Aralık 2017 tarihinde gerçekleşti. Açılışa Hilton Grubu Başkanı Joe Berger, Hilton Grubu Lüks Oteller Dünya Başkanı John Vanderslice, Heafey Group Başkanı Pierre Heafey, Başkan Yardımcısı Carmine Zayoun ve Uluslararası Satış ve Pazarlama Direktörü Emel Onur'un yanı sıra seçkin bir davetli grubu katıldı.

Toplantıda, Amerika'da gayrimenkul sahibi olmanın avantajları, son zamanlarda Türklerin favori yatırım şekli olan Condo-Hotel modeli, Condo-Hotel modeline yatırım yaparak Green Card alma fırsatı, Florida'da mülk satın alma sürecinin hukuki ve mali boyutları ve Türk yatırımcıların Miami ile Fort Lauderdale'deki gayrimenkullere hızla artan ilgisi hakkında bilgi verildi.



Berger: “Liderliğimizin altını bir kez daha çizmekten mutluyuz”

Açılışta konuşan Hilton International Başkanı Joe Berger, “Hilton Grubu olarak lüks otel grubunda lider olmaktan gurur duyuyoruz. Bugün açılışını yaptığımız 290 odalı Conrad Fort Lauderdale otelimiz ile liderliğimizin altını bir kez daha çizmiş olmaktan dolayı çok mutluyuz” dedi. Joe Berger ayrıca, son zamanlarda büyük bir yatırımla renove edilen Türkiye’deki Conrad İstanbul Bosphorus Oteli’nden de gurur duyduklarını belirtti.

Zayoun: “Türkler, sunduğu olanaklar nedeniyle özellikle condo-hotel modelini tercih ediyor”

Heafey Group Başkan Yardımcısı Carmine Zayoun, “Miami, geçmiş yıllarda ağırlıklı olarak Güney Amerikalı yatırımcılar tarafından tercih ediliyordu ancak son dönemde bölgeye Türklerin ilgisi de çok arttı. Türkler, sunduğu olanaklar nedeniyle özellikle condo-hotel modelini tercih ediyor. Otel onların uzaktaki evi gibi ama kendilerinin kullanmadığı dönemde yatırımlarının dünyaca ünlü bir marka tarafından yönetiliyor olması onlara ayrıca güven veriyor. Miami, Panama kanalının genişlemesini sağlayan “Miami 2020 Projesi” ile önemli bir ticari merkez olacağı için bölge yatırım açısından daha da cazip hale geliyor. Fort Lauderdale’deki yatırımlar son 1 yıl içinde yüzde 9.8 oranında değer kazandı. Bu sonuç doğru lokasyon seçiminin yatırımdaki önemini gösteriyor. Fort Lauderdale yatırımcılar tarafından son dönemde yeni keşfedildiği için Miami gibi daha fazla tanınan yerlere göre gelecek için daha cazip bir yatırım lokasyonu olarak öne çıkıyor” dedi.





Green Card alma fırsatı

Bu tesisin en önemli özelliği ise Amerikan hükümeti tarafından Fort Lauderdale’de Green Card başvurusu yapabilmek için onaylanmış tek yatırım olmasıdır. 500 bin dolar ödeyerek Heafey Gruba yatırım ortağı olunduğu takdirde 5 yılın sonunda 21 yaşın altındaki çocuklarla birlikte tüm aileye Green Card sağlanırken, yatırılan bedel de geri alınıyor. Bu projenin diğer Green Card fırsatı sunan pek çok proje göre en önemli ayrıcalığı bitmiş ve istihdam yaratmaya başlamış olmasıdır. Green Card için yatırım yapanların korkulu rüyası olan projenin tamamlanamaması ve yatırılan bedelin 5 yıl sonra geri alınamaması riski bulunmuyor.

Onur: “Atlantik kıyısında 30 gün boyunca beş yıldızlı bir tatil sunuyoruz”

Amerikan Milli Emlakçılar Derneği Türkiye Temsilcisi ve Heafey Group Uluslararası Pazarlama Direktörü Emel Onur ise son zamanlarda Florida’ya gelen Türk yatırımcılarının sayısının katlanarak arttığını belirterek, “Miami her zaman sanatçıların ve yatırımcıların gözdesiydi. Son dönemde bu ilgiyi aralarında şirket üst düzey yöneticileri, doktorlar ve avukatların yer aldığı beyaz yakalıların da eklendiğini görüyoruz. Amerika’ya tamamen yerleşmeyi düşünmeyen, bir ayağım Florida’da olsun diyen yatırımcılar, özellikle condo-hotel modeline rağbet gösteriyor. Bu şekilde hem yatırımlarının para kazanması hem de senede 1-2 ay gelip evlerinin tadını çıkartabiliyor olmaları onlara çok cazip geliyor. Ocean Conrad Resort projemiz ile Türk yatırımcısına, sabit güvenli bir gelir, stabil bir değer artışı getiren bir mülk ve Atlantik kıyısında 30 gün boyunca beş yıldızlı bir tatil sunuyoruz. ” dedi.

2017 yılında Hefaey Grubu Uluslararası Satış Direktörü olan Emel Onur, göreve başladıktan sonra gerçekleşen satışların yüzde 56’sının Türk yatırımcılara yapıldığını belirterek, Türklerin artan ilgisinden büyük mutluluk duyduğunu belirtti.

Amerika’nın Venedik’i: Fort Lauderdale

Fort Lauderdale Miami’nin yarım saat kadar kuzeyinde ve Miami’ye nazaran daha “ekonomik okyanus kıyısı hayatı” ile kendisine “Venice of the America’s” dedirten kanalları, sakin ve homojen demografik yapısıyla tanınan bir şehir. Heafy Group’un Atlantik Okyanusu kıyısında, Milyarderler Şeridi denilen Ritz Carlton, W Hotel, Paramount Four Seasons ve Conrad Resort’tan olusan sahil seridindeki ultra lux yeni yatırımı Ocean Conrad Resort, Türk yatırımcılara Florida yasam stilini sunarken aynı zamanda yatırıma para kazandırmayı amaçlıyor.

Hem yatırım hem tatil fırsatı

Dünyaca ünlü Fort Lauderdale plajının tam karşısında iki binadan oluşan, nefes kesen Atlantic okyanusu manzaralı Ocean Conrad Resort 24 katlı olup 6inci kat ile 17 katlar arasi condo hotel 18 ile 24 uncu katlar arası rezidanstır. Arzu eden ev sahipleri dairelerini Hilton Conrad’ a kiralayip senelik % 8 brüt kira geliri garantisi elde edebilirler. Ayrıca dairelerini senede 30 gun Conrad’in bütün imkanlarından yararlanarak ücretsiz kullanabilirler. Bu kapsamda Golf ve Tenis Country club üyeliğini de bedava kazanırlar.

Divan Cizre açıldı

Koç Topluluğu'nun turizm sektöründeki markası Divan Grubu işletmeciliğinde, yatırımı Limçağ Turizm ve Otelcilik tarafından gerçekleştirilen ve toplam inşaat maliyeti 18 milyon dolar olan Divan Cizre hizmete başladı. Toplam 285 yatak kapasiteli Divan Cizre, bölgenin ilk 5 yıldızlı oteli olma özelliğini taşıyor.

Appelbaum: "Bölgeye otelcilik sektöründe yeni standartlar getirecek"

Divan Grubu CEO'su Richard Appelbaum Şırnak'ın Cizre ilçesinde hayata geçirilen yatırımla ilgili şunları söyledi: "Divan Grubu olarak Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı merhum Mustafa V. Koç'un inancı ve manevi desteğiyle temellerini 2014 yılında attığımız bu iş birliğini hayata geçirmenin gurur ve mutluğu içindeyiz. Bugüne kadar yaptığı tüm yatırımlarla turizm sektöründe pek çok ilke imza atmış Divan Grubu olarak, bölgede ve sektörümüzde yaşanan tüm zorluklara rağmen Divan Cizre'nin bölge turizmine ve yaratacağı istihdamla da ekonomiye katkıda bulunmayı hedefliyoruz. İnanıyoruz ki bu proje ile bölgeye otelcilik sektöründe yeni standartlar gelecek ve turizm sektörü daha da güçlenecek."

Çağlı: "Divan Cizre Otel, bölgede turizmin kapılarını açacak"

Divan Cizre yatırımcısı Limçağ Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı, Cizre Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Süleyman Çağlı ise konuyla ilgili şu bilgileri aktardı: "Bölgemizin ilk 5 yıldızlı oteli olan Divan Cizre, hem ticari hem de turizm bakımından bölgeye hacim kazandıracak ve istihdam sağlayacak önemli bir proje. Bölge olarak geçirdiğimiz zor zamanlara rağmen merhum Mustafa V. Koç'un önderliğinde temellerini attığımız ve Divan Grubu'nun destekleriyle çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettiğimiz projeyi tamamladık. Böyle zor durumlarda gerçekleştirilen her hamlenin, sadece şehrimiz için değil, bölge ve ülke için de değer yaratacağına inanıyoruz. Divan Cizre bunun en güzel örneği ve sembolü olacaktır. Türkiye'nin tarihi güzellikleri ile dolu Cizre ilçemizde kültür turizmini arttırmayı ve ilçemizin tarihi yapısını tüm halkımızla tanıştırmayı istiyoruz. Birçok tarihi yapıyı ve zenginliği barındıran Cizre, otelimizin açılması ile de bölgede turizmin kapılarını açacaktır."

Dicle Nehri ve Pira Bafit Köprüsü manzarasında Divan ayrıcalığı

Havaalanına 17 km, Cizre şehir merkezine 3 km uzaklıkta, İpek Yolu ile Dicle Nehri arasında kalan 7500 metrekare arsa üzerinde inşa edilen Divan Cizre, Simart Yapı ortaklarından Yüksek Mimar Atilla Kangüleç tarafından projelendirildi. Bütün odalarından Dicle Nehri görülecek şekilde tasarlanan otelin güney ve güneydoğu cephesinde kalan odaları ise tarihi Pira Bafit köprüsünü görüyor. 5 yıldızlı otel standartlarının getirdiği her türlü konfora sahip olan Divan Cizre'de toplam 285 yatak kapasiteli 132 oda bulunuyor. Otel 5 adet toplantı salonu, 410 kişi kapasiteli balo salonu ve fuayesi, Divan Pub, Cafe Divan, Roof 6 by Divan ve 900 kişi kapasiteli açık teras-toplantı alanı, kapalı otopark ve açık yüzme havuzuyla da misafirlerine Divan ayrıcalığını yaşatmaya devam edecek. Otel, bölgenin lojistik merkezi olarak ilan edilen Cizre'nin, Mardin, Midyat, Şırnak ve Habur otoyollarının kesiştiği noktada yer alıyor.

Divan Grubu, Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nde yeni bir yatırıma imza attı. Mustafa V. Koç'un 2014 yılında Şırnak'ın Cizre ilçesinde temellerini attığı Divan Cizre, 18 milyon dolarlık yatırımla kapılarını açtı.






Constance Aiyana Pemba Adası Zanzibar'da açıldı




Constance Otelleri, Zanzibar'da yer alan Pemba Adası'nda 1 Ocak 2018'de yeni otelini hizmete açtı.

Muhteşem doğa içinde lüksü deneyimleyeceğiniz Constance Aiyana, Constance Otelleri'nin 8. oteli olarak koleksiyon içinde yerini alıyor. Halen Mauritius, Maldivler, Seyşeller ve Madagaskar'da tesisleri bulunan Constance Otelleri, Zanzibar'la birlikte Hint Okyanusu'nun en önemli markası haline geldi. Mauritius'lu peyzaj mimarı Ashok Sungkur'un düzenlemesiyle Pemba Adası'nın tüm özelliklerini yansıtan Constance Aiyana, doğa içinde tam bir kaçış noktası. 5 yıldızlı Constance Aiyana 30 villası ile Pemba Adası'nın bakir coğrafyasında konuklarına unutulmaz deneyimler sunmaya hazırlanıyor.

Vallet: "Hint Okyanusu'ndaki varlığımızı artırdık"

Constance Otelleri'nin CEO 'su Jean Jacques Vallet açılışla ilgili şunları söyledi: "Constance Aiyana Hint Okyanusu'nda varlığımızı artırırken değişik pazarlardan olağanüstü deneyimler yaşamak isteyen konuklarımız için yeni bir seçenek olacak."

Genel Müdürü Ms. Barbara Elkaz oldu

01 Ocak 2018 den itibaren, Constance Le Prince Maurice, Constance Lemuria ve Constance Halaveli ile aynı kategoride yer alan Constance Aiyana'nın genel müdürlüğüne Ms. Barbara Elkaz getirildi. Daha önce Constance Moofushi ve Constance Belle Mare Plage da çalışan Elkaz, son olarak Constance Halaveli'nin Otel Müdürü görevini yürütmekteydi. 9 yıllık Constance deneyimi ile Barbara Elkaz, Constance DNA'sını Constance Aiyana'ya da taşıyacak.





2018 yeni umutlarla geldi

Tezer Öner
Agon Danışmanlık Gayrimenkul ve İşletme Yatırım Danışmanı

Kötü geçen ama yükseliş trendine giren turizm sektöründe 2018 yeni umutlarla geldi... Yatırımcılar ve inşaat dünyasındaki Restorant ve Konaklama üzerine çalışan müteahhit firmalar ile mimari grupların bu trend içerisinde mutlaka gereken hazırlıkları yapmaları gerekiyor.
Bu sene beklentiler ve geleceğe yönelik işaretler eğer Jeo-politik konumumuz yüzünden bir sıkıntı yaşamazsak aydınlık günlerin bizi beklediğini gösteriyor.
Beklentiler ve tahminler açısından bazı rakamlara göz atacak olursak 2017 sonu itibarıyla dünyadaki turist sayısının yüzde 3,5 artışla 1,28 milyar kişiyi, turizm harcamalarının da yüzde 2,9 artışla 1,3 trilyon doları bulacağı tahmin ediliyor. 2018'de Türkiye'yi ziyaret edecek yabancıların sayısının 36,1 milyon kişi, turizm gelirlerinin de 28,3 milyar dolar olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Ayrıca Kültür ve Turizm Bakanlığı belgeli yatak sayısının 954 bin, belediye belgeli yatak sayısının 496 bin olacağı değerlendiriliyor.
Yatırım aşamasındaki
253 bin yatakla toplam kapasitenin 1,7 milyonu aşacağı öngörülüyor.

Bu arada devletimiz de boş durmuyor; Turizm sektöründe yeni kaynak pazarlar oluşturmak ve turizm çeşitliliğini sağlamak üzere kapsamlı bir dönüşümün hedeflendiği yeni bir strateji anlayışımız var. Bu anlayışa göre 3. Turizm Şurası ile Turizm Özel İhtisas Komisyonu toplantılarından çıkan sonuçlar dikkate alarak yeni strateji belirlenecek. Farklı turizm türleri konusunda bilgilendirici çalışmalar da yürütülecek, turizm tesislerinin belgelendirilmesi sürecindeki

bürokrasiyi azaltmak için bu işlemler elektronik ortama taşınacak. Muhtemel krizlerin turizm sektöründeki etkisini azaltmak için de sektöre özgü risk ve kriz yönetimi geliştirilecek. Sağlık turizminde örnek teşkil etmesi bakımından üç termal turizm merkezinde planlama ve altyapı çalışmaları tamamlanacak.

Bu arada Çin ile yakınlaşmamızın getirdiği beklentiler söz konusu. Ayrıca Rus turistlerin Kayseri ve Erciyes'i keşfetmiş olmaları buralara ek charter seferler konması, Uludağ Oteller Bölgesinin yılın 12 ayı hizmet verecek şekilde turizm argümanlarını arttırma çalışmaları yapmaları, ekolojik turizmin ön plana çıkması ve giderek artan bir trend kazanması, sağlık turizminin yükselen yıldızı, Rusya ile düzelen siyasi ve ekonomik ilişkilerin bu sene ve gelecek senelere olumlu yansımalarının beklenmesi ile yüzler şimdiden gülmeye başladı.
Yedi uluslararası bayrak taşıyıcısı havayolunun son bir yılda İstanbul uçuşlarını durdurmasına rağmen, turizmciler 2018 rezervasyonlarının şimdiden 2017'nin yüzde 30 üstüne çıkacağı görüşünde. Bu da şehir turizmi açısında önemli bir gelişme olarak görünmekte. Resmi verilere göre, Türkiye 2016'da 11 milyon turist ve sekiz milyar dolar gelir kaybı yaşadı.

Bu arada turizmde, Kasım 2017 döneminde % 38,6 artan takibata düşen kredi stoğu, 1,24 milyar TL'den 1,72 milyar TL'ye çıktı. Turizmdatabank'ın BDDK verilerinden yaptığı analize göre, turizm sektörünün kullandığı toplam kredi stoğu da % 21,2 artarak 54,3 milyar TL'den 65,93 milyar TL'ye yükseldi. Turizm sektöründe kullanılan kredilerin, takibe düşme oranı da 2,29'dan 2,62'e çıktı. Bu rakamlarda bilemediğimiz ama önemli olan kullanılan kredi stoğunun ne kadarı işletme kredisi ne kadarı yatırım amaçlı verildi? Sektör düştüğü zorluklardan sonra hayatta kalabilmek için krediye yüklendiyse bu elbette ki arzuladığımız bir durum değildir. Ancak yatırımların sürmesi ve ışık görünen bu tünelden çıkabilmemiz için gereken can suyunun da sağlanması ve teşviklerin artması tüm turizm yatırımcılarının arzuladığı bir durumdur...

Sürpriz oyuncu Çin

(AA Haberine göre) Türkiye-Çin Halk Cumhuriyeti İşadamları Dostluk ve Dayanışma Derneği (TÜÇİAD) Başkanı Kemal Koçak, 2020'de Türkiye'ye gelen Çinli turist sayısının 3 milyonu geçeceğini düşündüklerini belirtti. TÜÇİAD Başkanı Koçak, 2018'in Çin'de "Türkiye Turizm Yılı" ilan edildiğini anımsatarak Çin'de 1,5 milyar kişinin yaşadığını ve bunun aşağı yukarı 200 milyonunun dünyayı gezdiğini vurguladı. Çin'de "Türkiye Turizm Yılı" ilan edilmesinin, bu ülkeden Türkiye'ye gelen turist sayısını artırmak için büyük bir fırsat olduğunun altını çizen Koçak, "2018'de 550 bin civarında, 2020 yılında 3 milyon civarında Çinli turistin Türkiye'ye geleceğini düşünüyoruz hatta daha ileriki yıllarda 5-6 milyona ulaşacağını umuyoruz. Şartlar böyle devam ederse bu rakamları yakalayacağız." dedi.

Bu fırsat bütün yatırım planlarımızı ve dengelerimizi değiştirecek bir durum yaratmaktadır. Daha önce 4 defa Çin'de bulunmuş biri olarak şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki alışık olduğumuz Avrupalı turistler ile Çinliler arasında çok ciddi farklılıklar var. Bu bambaşka bir disiplin gerektirecektir.

Zaten ilk aşamada rehberlerin Çince bilme zorunluluğu öne sürüldü. Bu kalabalık turistik kitleye rağmen Çinde özellikle İngilizce başta olmak üzere Avrupa lisanlarını bilen kişi sayısı çok azdır.
Buna paralel olarak yeme içme kültürü, konaklama alışkanlıkları tamamen farklı.
Mesela Avrupalı gibi gelip 15 gün aynı yerde kalarak sadece denize girip geri dönmezler, mutlaka gezmek isterler.
Mutlaka heyecanlarını canlı tutacak aktiviteler ve ilgilerini çekecek tarihi ve kültürel etkinlikler isteyeceklerdir. Çinli turistler deniz güneşten çok kültür, şehir, doğa ve gezi turizmine daha yakın bir anlayıştadır. Bu da planladığımız yatırım ve tesisleşmeleri ona göre dizayn etmemizi gerekli kılıyor.
Toparlayacak olursak Türk Turizmi için yeni yılda ve kısa vadeli projeksiyonda görünen yıldızlar başta Rusya olmak üzere Çin, Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu – Arap Yarımadası ve artık son sıraya gerileyen Avrupa ülkeleri olacaktır. Avrupa ülkelerinin Türkiye'ye olan alışkanlıkları ve bizim de artık bu coğrafya insanlarını çözmüş bir işletme anlayışımızın olması Avrupa'nın geri kazanılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu anlamda başta güvenlik olmak üzere otel ve turistik tesis yatırımlarının yenilenmesi ve ihtiyaçlara göre dizayn edilmesi gerekiyor. Eğer Çin konusunda başarılı olursak yatırımlarımızı ve yatak kapasitelerimizi gözden geçirmemiz şart olur. Çinde bir Türkiye modası yaratabilirsek gerçekten gelecek olan tursitleri yatıracak yer bulmayız.
Çin bugüne dek gördüğümüz rakamları unutturacak bir turist kitlesine sahip. Bu nedenle bu ülke için çok dikkatli olmalı ve yatırımlarımızı da reklam ve tanıtımlarımızı da ona göre ayrıca planlamalıyız.

2018 ve yakın gelecek için bizim de beklentilerimiz yüksek. Yeni yılın hepimize hayırlı işler, şans ve bol kazanç getirmesini temenni ediyorum.

Yılın İlk Yatırım Fırsatları







İstanbul – Çekmeköy'de Ekolojik Turizm İmarlı Arazi

Arazimiz Çekmeköy – Ömerli hudutları içinde Ada 7 Parsel 3 olarak 7302m2 tapu bilgilerine sahiptir. Bu arazi için Çekmeköy Belediyesi imar planına "hastane, sağlık sebepli turizm, yaşlı bakımevi ve okul" ibareleri işlenmiş ve tescil edilmiştir. Bu sebeple arazi bölgedeki sağlık ve sağlık turizmine yönelik imar izni olan tek arazidir. Yaşlı Bakımevi ile alakalı bir de fizibilite yapılmış ve maaliyetleri hesaplanmıştır. Uygulama imar planı notu "ekolojik turizm"dir. Dolayısıyla %40 emsal ile 3 kat brüt yaklaşık 4000m2 yapılabilir ve imar durum belgesine işlidir. Şehre yakın orman içinde ve asırlık meşe ağaçları ile çevrelenmiş harika bir konumdadır.
Arazimiz İş Bankası GYO – Koray İnşaat – Altınhas firmalarına ait KASABA Projesine ve bir çok villa projesine entegre ve bitişiktir. 2500 villalık bir yerleşim, ayrıca konut ve sosyal tesislerin olduğu projeler çevrede devam etmektedir. Avusturya Lisesi, Özyeğin Üniversitesi çok yakın konumdadır.
3. Boğaz Köprüsü Hüseyinli Kavşağı 2 km mesafededir. Alemdağ Kavşağı 4 km mesafededir.
Arazimiz Yatalak Olmayan Yaşlılar Huzurevi veya Sağlık Turizm Tesisi olarak değerlendirilirse Bölgesel Teşvik Sistemi kapsamına girmektedir.
Arazimizi direk satış veya proje ortaklığı olarak değerlendirebiliriz. Uygun bulmanız halinde size arazimizi ve bölgeyi göstermekten mutluluk duyarız.
Satış fiyatı 4.250.000 USD'dir.

Erdek – Ocaklar Mahallesi Turizm Amaçlı Fırsat Arazi

Erdek ilçesi, Ocaklar beldesi sınırları içerisinde Melina Tepesinde yer almaktadır. Konumu itibariyle 3 km lik, Mavi Bayraklı Ocaklar koyuna bakan eşsiz bir manzaraya sahiptir. 5350+3000=8350m2 712 ve 763 Ada kayıtlı bitişik iki parsel üzerindedir. Vasfını kaybetmiş zeytinlik alanı olarak görülmekte ancak genişleme bölgesinde ve turizm alanı içerisindedir. Aynı tepenin güney yamacında sıcak su (Kaplıca suyu) kaynakları bulunmaktadır. İmar planı tadilatı yapılacak yatırım çerçevesinde mümkün görünmektedir.
1 km mesafede köy iskelesi ve iskele bitişiğinde bu sene onaylanmış yat limanı projesi bulunmaktadır. Yakında yat limanı inşaatına başlanacaktır. Ekolojik çiftlik, turizm konaklama tesisi, restorant – kafeterya, eğlence turizmine uygun 360 derece manzarası olan ve yerleşim yerlerine yukarıdan bakan muhteşem manzaralı ve orman içinde harika bir arazidir.
Satış fiyatı 1.450.000 USD'dir.

ÖNEMLİ NOT:
Aralık 2017 sayımızda yer alan yılın son yatırım fırsatı olan 5 kat ve yarım çatı katı ve -1 bodrum kat taban alanı 143 metrekare toplam kullanım alanı 870 metrekare olan binamız Sirkeci Garı ve Marmaray Tünelinin tam çıkışında ve kapanmayacak deniz manzarasına sahip, T2 Turizm yatırım ve onarım belgeli (Fatih Belediyesinde onaylıdır) . Teklif ve talep toplama süreci devam etmektedir. Tahmini satış bedeli olarak 13.000.000 USD ve üzeri rakamlarda beklenti oluşmuştur. Yatırımcılarımıza duyurulur.

Yatırımcılarımız ve Değerli Abonelerimiz Siz de alım ve satım konusunda bizimle temasa geçebilir ve taleplerinizi ya da satıştaki turizme uygun portföylerinizi paylaşmamızı sağlayabilirsiniz.

Agon Properties Katkılarıyla...





1 kadın göç değişim

Ebru Baybara Demir

1 kadın, 1 göç ve köklü bir değişim, Ebru Baybara Demir'in turizmde hikayesi... Türkiye'nin medeniyetler beşiği Mardin'e köklerinden bağlı genç ve gözü kara bir kadının doğu bölgelerinin tüm feodal ve ataerkil yapısına inat, sabır ve inançla yürüyüşünün ilgi çekecek hikayesini bu röportamızda okuyabilirsiniz...

Ebru Hanım, turizm ve gastronomi sektöründe başarılarıyla adından sıkça söz ettiren isimlerinden birisiniz. Sektör sizi tanıyor ancak ben sizi okurlarımız için daha yakından tanıtmak isterim. Kimdir Ebru Baybara Demir, turizm ve mutfak yolculuğu ilk nasıl başladı?

Orta halli bir ailenin kızıyım ben, dört kardeşiz. Annemle babam bizi okutmak için Mardin'den İstanbul'a gelmişler. Bizim için en iyi yemek anne mutfağında pişen yemekti, her şey alınamazdı. Evimizde yemek her zaman bir keyif olmuştu, annemin yemeklerini seçmeyen tek çocuğu da bendim. Annem değişik lezzetleri tatmayı seviyordu ama kardeşlerim için çok kolay bir şey değildi bu. Kimi patlıcan yemez kimi balık sevmezdi... Bense hiçbir zaman yemek seçmedim.

En büyük zevkim, annemin özel yemeklerini birlikte deneyerek tatmak, pazara birlikte gitmekti. Annem bir dolmalık biberin bile nasıl alınması gerektiğini küçük yaşlarımda öğretmişti bana.

Yemeğe bu yakın alakanızın sebebi sizce sadece anne mutfağı olabilir mi?

Genetik sanırım. Kalabalık bir ailede büyüdüm ben. Mardin'de yemek kültürü çok önemlidir. Babam akşam yemeğini sabah kahvaltısında soran bir adamdı. Büyük bir ailede yaşamak ve misafir ağırlama kültürüne sahip olmakla ilgili bir durum herhalde. Annemin mutfağı daima çok özenliydi, gelenekseldi, iyi bir aşçıydı o. Ailenin geçmişine baktığınız zaman annemin kuzenleri de çok iyi aşçılar. Bunları sebep olarak gösterebilirim ama hiçbir zaman da bir restoran açmayı hayal etmedim. Babam benim hep avukat olmamı istedi. Ailemde benden önce erkek çocuğu olmadığı için evde hep erkek çocuğu muamelesi gördüm. Gözümün karalığı belki de bu yüzdendir...

Tahmin edersiniz, Mardin kültüründe erkek çocuk çok önemlidir. Büyük aile güç demektir çünkü. Ama öbür taraftan da anneannem 30 yaşında yedi çocukla dul kalmış bir kadındı ve hayatın değişiminin erkek çocuklarının sayesinde olduğuna inandı hep. Beni de çok seviyordu. Büyük zorluklar yaşamı ama çocukları sayesinde iyi durumlara gelmişti. Bu yüzden annemin de bir erkek çocuğunun olmasını çok istemiş, müjdeyi verene altın para vaat edecek kadar üstelik. Ben doğduğum zaman anneannemin bu sözüne babam çok hırslanmış. Anneme aşık bir adamdı çünkü babam, onu hiçbir koşulda ezdirmek istemezdi.

Değişik, enteresan bir adamdı babam. Bizi erkek gibi yetiştirmek isteği için de Mardin'den ayrılıp İstanbul'a geldik, üniversiteye gittik. Daha sonra bir erkek kardeşimiz oldu tabii. Ama babam hiçbir zaman Mardin'e dönmek istemedi. Sebebi de bu kırgınlıkları olsa gerek. Tek bildiğim, bizim Mardin özlemiyle İstanbul'da büyümek zorunda kalışımız...

Eğitim durumunuz?

Ben Marmara Üniversitesi Turizm Rehberlik bölümü mezunuyum, profesyonel turist rehberiyim. 1998 yılında bir meslektaşımla evlendim. Kendisi İngilizce, Fransızca ve Portekizce bir rehberdi. 1999'da malum, ülkedeki siyasi gelişmelerle birlikte Marmara depremi de olunca turizm durma noktasına geldi ve biz işsiz kaldık. Mardin'e yıllar sonra gidişim tam da o döneme rastlar. Doğduğum yeri çok da merak ediyordum aslında. En son dayımın vefatında sekiz yaşındayken görmüştüm.

Doğduğunuz topraklara yıllar sonra döndüğünüzde ilk neler hissettiniz?

Mardin çok enteresan bir yer tabii, birçok dinden ve kültürden insanın hala sevgi, hoşgörü ve barış içinde yaşadığı bir şehir. Ben mesela şu an bile oradan kopamıyorum, İstanbul'da nefes alamıyorum, rahat uyumak için Mardin'e bir gidip gelmem gerekiyor. Sadece orada huzur buluyorum. İstanbul'da kimse kimseye selam vermiyor. Orada öyle mi? 500 metrelik bir yolu beş saatte ancak yürürsünüz... Mardin'de sıcaklık var, insan var, güven var, birlikte yaşamanın getirdiği bir ahenk, uyum var...

Tabii ben Mardin'e gittiğimde aklımda orada yaşamak fikri yoktu. Fakat görünce çok etkilendim. Eşime turizm yapmayı önerdim ve o da sağ olsun kabul etti. "Hayatta her zaman bir amacınız olsun ve o amaç doğrultusunda gidin" derdi babam hep. İstanbul'a döndüğümde babama orada yaşamak istediğimi söyledim, karşı çıktı. Gözüm çok karaydı o zamanlar, 23 yaşında bütün dünyaya kafa tutabilecek bir cesaretti benimkisi. Dinlemedim, gittim, hiç unutmam, babam bir buçuk yıl konuşmadı benimle. En büyük

Fotoğraflar: Hakkı Günerkan

korkusu, çocuklarından ayrı kalmaktı çünkü. Ben Mardin'e taşınırken bir ablam Kanada'ya yerleşmiş, diğer ablamsa evlenmişti. Babam bütün o yalnızlıkları yaşarken sanırım hırsını benden çıkarmak istemişti. Her ne kadar ona göre yanlış bir iş yapıyor olsam da ben sadece hayallerimin peşinden koşmuştum.

Hayallerinizin peşinde koşarken Mardin size ne kadar yakın durdu?
1999 yılıydı ve Mardin özellikle de bir kadın için o kadar da sevimli değildi tabii. Orada araba kullanan tek kadın bendim. Çalışan kadın sayısı çok azdı. Şehir kültüründe kadın kıymetli olduğundan evde oturması gerekir, çünkü görevi büyük bir aileyi yönetmektir ve dışarıda asla bir yeri yoktur. Kim ne der baskısı çok yoğundur ki benim ailem de öyleydi, feodal bir yapıdan geldikleri için bırakın kızları erkek çocukları bile okutmazlardı. O zamanlar ailem kuruyemiş işiyle uğraşıyormuş, içlerinde sadece babam okumuş. Babam bu işleri yapmak istemeyip, vizyon sahibi bir adam da olduğu için ailesini Mardin'den İstanbul'a getirmek istemiş.
Sorunuza geleyim, ben Mardin'e yıllar sonra gittiğimde çok zorlandım. Eşim bölgenin koşullarına alışamadı ve geri dönmek zorunda kaldı, öte yandan benim kalışıma da saygı duyup destek verdi. O dönem dayımın evinde kalıyordum. Benimle birlikte evdeki kavramlar değişmeye başladı. Kuzenlerim rahatsız oldular, babamın benimle konuşmamasını koz olarak kullandılar, yengemi sıkıştırarak beni evden göndermek istediler.
Oysa benim en büyük hayalim Mardin'de turizm yapmaktı; bir otel, bir restoran olabilirdi bu. Çünkü rehberlik yaptığım sırada turistleri götürecek bir otel, restoran yoktu. Onun üzerine acentalara göndermek üzere bölge destinasyonları çıkarttım. Sağ olsun, Fest Travel'ın sahibi Faruk Pekin bana çok destek oldu, çok özel bir insandır, grupları ilk o gönderdi. O otel koşullarına gönderdiği nitelikli turisti nasıl sokmuşuz, hala akıl sır erdiremiyoruz...

Mardin'de turizm ilk böyle başlıyor!
Mardin'de turizme ilk böyle başladık. Aslında insanlara hiç anlamadıkları bir işten, hayalden bahsediyorsunuz. Bölgenin koşulları çok ağır, terör sorununun çözülemediği bir yer, güvenlik hala bir problem. Bu sorunları hala aşamamış bir şehirde siz turizm yapmaya çalışıyorsunuz. Diğer yandan yeterli alt yapınız yok. Ağırlıklı geçim kaynağınız tarım, güvenlik nedeniyle insanlar tarımı bırakıyorlar. Mardin'in o zamanki en önemli sorunu güvenlikten çok işsizlikti. Bütün bunlara karşın turizm bence o bölge için gelecek vaat ediyordu ve neden olmasındı?
İstanbul'daki acentalarla bağlantılarımı devam ettirmeye başladım. Bölgenin etüdünü çıkarttım, turistik destinasyonlarını hazırladım. İş bu noktaya gelince zamanla insanların bakış açıları da değişmeye başladı. Onun üzerine birkaç grupla çalıştık. Bir şekilde kendimizi göstermemiz gereke bir süreçti...

"Bana küçük bir toplumda kötü söylenebilecek ne varsa hepsi söylendi, dansözlüğüme kadar bırakmadılar. Bense duymadım, bildiğim inandığım yolda inatla yürüdüm."

Ben bu arada hala yengemin evinde kalıyordum. 2000 yılının eylül ayında gezdirdiğim bir grup akşam yemeğini restoranda yemek istedi. Tabii tek restoran... Yemeği beğenmediler, hiç unutmam grup lideri "bu yemeklerle bu insanları memnun edemeyiz, yarın nerede yiyoruz?" diye sordu. Alternatifi yoktu tabii. Benden yaşça büyük bir rehber abim çok radikal bir kararla Mardin'de bu işlere giriştiğimi ancak artık bir trend yaratmam gerektiğini söyledi. "Ben bu işi yapmak istiyorum ama yarına kadar size bir restoran, bir otel açamam. Şu anda ne yapmamı bekliyorsunuz?" dedim ve o da bana "bir düşün" dedi. Eve gittim. Şunu düşündüm, babamla konuşmuyoruz, eşim İstanbul'a döndü, evde bir savaş var, çevrede hiç kimseye bir şey anlatamıyorsunuz, farklı bir kadınsınız. Yengemle oturuyoruz, o da rahatsız benden. Grubumu götürecek bir restoran olmadığını söylediğimde yengem "alışverişini yap, yarın grubunu buraya getir" dedi. Şaşırdım ama yapabileceğim başka bir şey de yoktu. Grubu ikna ettim ama 13.30'da evden çıkma şartıyla... Gelin görün ki sofra herkes için başka bir şey... Dolayısıyla herkes çok memnun, grup evden 16.30'da çıktı. Mahalledeki kadınlar bir araya gelip yemekleri pişirmişlerdi ve aslında önemli bir işi başarmışlardı...

O sofradan sadece bir yemek memnuniyetiyle kalkılmadı sanırım. O insanlar daha başka nelerden etkilenmiş olabilir?
Yemekte paylaşım çok önemli. Siz bir yere sadece bölgenin tarihi, doğal güzelliklerini görmek için gitmezsiniz. Taşla, tarihle yüzleşebilirsiniz ama onu esas canlı kılan insanıdır. Onu insanla yüzleştirmediğinizde hiçbir anlam ifade etmez. Her mekan içindeki insanla yaşar. Bu yemek veya başka bir şeydir, insanı soyutlarsanız o işi başaramazsınız. İşte biz de bu işlere ilk insanları nasıl katarız yaklaşımı ile başladık. Yemek çok başarılıydı tabii. Onun üzerine ben onlara "yemekleri siz yapın ben turistleri getireyim" teklifinde bulundum. Aynı mahalleden 7-8 ev seçtik, çoğu okuma yazma bilmiyor. Sosyal bir baskı yok, güvenilir bir aileyiz, Ayhan abla (yengem) yapıyorsa zararı yoktur anlayışı. Para da kazanıyorlar. Bu iş böyle devam etti bir süre... 2001 yılının Mart ayında bir İtalyan turist grubunu Diyarbakır Havalimanı'ndan almaya gittim. Nevruz için geliyorlardı. Masa sandalye bulmak için Mardin'e gittim ama bulamadım. Rehberlik yaparken Dolmabahçe Sarayı ve Topkapı Sarayı'nda turistlere yemek verdiğimiz aklıma geldi. Mardin Müzesi yeni açılıyordu, oraya gittim. Mardin Valisi Temel Koçaklar ile ilk buluşmamız çok sevimli olmasa da şu an benim için çok özel bir insandır. Kendisi vakti zamanında ben de dahil şehirdeki birçok insanın önünü açmıştır çünkü. Kendisinden müzenin kafesini istediğimde beni müze derneğine yönlendirdi. Kafeteryayı aldık ve yemek vermeye başladık. Ama içeride turist yok, gelenler de içeride yemek yemek için müze giriş parası ödüyorlar. Herkes müzede neler oluyor diye soruyor. Kadınlar dışarıya ser veriyor sır vermiyor tabii. Müzede düğün var, mevlit var deniyor, tek bir ağızdan. Güzel gitti o iş. Ama işin aslı anlaşılıp da şikayet edildiğimizde o kapı da kapandı bize.
Bu arada olayın tek farkı vardı, bu kadar olumsuzluğa rağmen ben hep tek başıma ağlıyordum, artık tek başıma ağlamıyordum, benimle birlikte 21 tane daha kadın ağlıyordu. Hayatında ilk defa para kazanan insanların mücadelesiydi bu bence...

Mardin'e bir kez daha veda etmeye karar verdi, ne var ki...
Sonra Mardin'den bir kez daha gitmeye karar verdim. Her seferinde yeniliyordum çünkü. Ama bir kuvvet bir kez daha deneyeceğim dedim, ilk etapta kendime bir ev bulmam gerekiyordu. 1880 yılında Ermeni bir mimarın yaptığı muhteşem bir eve taşındım. O ara babamla kesişme noktamız çok enteresandır, babam mahallesindeki iki çocukluk arkadaşından bahsederdi hep. Öğrendim ki o kiraladığım ev babamın çocukluk arkadaşı Prof. Dr. Murat Dilmener'e aitmiş.
Evi çok beğendim, alt katını da aldım ve anahtarı alır almaz yengemin evine koştum. Ona "ben restoran açıyorum ve sen de geliyorsun" dediğimi ve yengemi ikna ettiğimi hatırlıyorum.
Biz 8 Haziran 2001 yılında Mardin'in ilk turistik işletmesini açtık. Tabii her şey çok enteresan. Sokakta bir kadın... Mardin... Farklı giyiniyor. Sonuçta dışarıdan gelmiş bir kadınsınız. Mutfağında kadınlar çalışıyor ve alkollü bir mekan. Bu resimde tezatlar çoktu. Bana küçük bir toplumda kötü söylenebilecek ne varsa hepsi söylendi, dansözlüğüme kadar bırakmadılar. Bense duymadım, bildiğim inandığım yolda inatla yürüdüm.
Muhasebem bile karşımızdaki muhasebe tarafından tutuluyordu, öyle söyleyeyim.
Sosyal baskılar artmaya başladığında kadınlar restorana gelememeye başladılar. Bu defa rahat girsinler diye binanın arka kapısını açtım, giriş çıkışlarımızı oradan yaptık bir süre. Dört ay sonra 60 yaşlarından bir adam yanında üç genç çocukla yanıma geldi. Önce tepki verecek sandım ama öyle olmadı. Çocuklarının işsiz olduğunu söyleyip bana "benim bir



evim var, otel mi restoran mı yapalım?" diye sorması bir kırılma noktası oldu. O insanlara çaresizlik içinde beklemeyi değil, kendi enerji ve motivasyonlarıyla başarmanın en kısa yolunu göstermiştim ve anlatılmaz mutluydum...

Bu övgüye değer başarınızla sadece Mardinli kadınları çalışma hayatına sokmakla kalmayıp, aynı zamanda kent turizminin de gelişim yollarını açmışsınız. Sizi bir kadın olarak kararlığınız, azminiz ve cesaretiniz için tebrik ediyorum. Peki bundan sonraki süreç siz ve Mardin için nasıl ilerledi?

200'den fazla kadın meslek sahibi olup başka işletmelerde çalışmaya başladılar. Mardin mutfağımızı araştırırken geleneksel mutfağımızı tanıtmak ve envanter altına almak konusunda ciddi çalışmalarımız oldu. Bununla ilgili 2003- 2015 yılları arasında sözlü tarih çalışmalarından oluşan bir mutfak raporu hazırladım. Bu çalışmam yakın bir zaman sonra çıkacak ama yayınevim önce biyografimi istiyor, daha sonra yazdığım dört adet mutfak kitabımı çıkaracağım. Benim hikayem bu. Restoranı açtıktan sonra tabii işler büyüdü. Mardin artık kadınların cesaretle çalıştığı bir yer oldu, şimdi her yerde çalışabiliyorlar artık.

"En büyük yatırımı insana yaptım"

2007 yılında Türkiye'nin Sosyal Girişimcisi ödülünü aldım. Yine aynı yıl Amerika'da Kenstate Üniversitesi'nin kırsal kalkınmada öncelikli yerlerde kadın lider programı yürütülüyordu. Biz bu programın içinde değildik, sadece ev sahibiydik. Fakat bizim hikayemizden çok etkilenmişler. Dünyada 16 ülkede 4 kadından biri seçildim.
2008 yılında İstanbul'da Cercis Murat adında bir restoran açtık. Bu defa Mardin'de yetiştirdiğim insanlar aileleriyle gelerek İstanbul şartlarında çalışmaya başladılar. Benim hayatım boyunca yaptığım en büyük yatırımım bu restoran oldu. Üniversite zamanında İstanbul Rehberler Odası'nda genel sekreterlik yaptım. Hayata dair çok şey öğrendiğim bir patronum vardı, eski kaymakamdı kendisi. Bana "hayatta her zaman yapacağın en iyi yatırım insana yatırımdır" derdi hep. Bunun için beni çok yordular, üzdüler, çok yadırgadılar. İstanbul'daki modern yüzümüzü gösteren çalışma arkadaşlarımız da vardı ama arkada geleneksel yapı devam ediyordu. İki restoran ve böylesi bir kadro var. Bunu bir ortak bir mutfağa dönüştürmek lazımdı. İki restoran arasında sürekli değiş tokuş yaptık. Benim yaptığım yatırım buydu, insanları uçakla getirip götürüyordum. Peki lezzeti aynı mı? Ürünleri Mardin'den getirmeye çalıştım.

"Japonya'nın değerli bulduğu işi Türkiye bulmadı"

2012 yılına kadar bunu başarılı bir şekilde devam ettirdim. O aralık 2011 yılında Türkiye'nin Kadın Girişimcisi ödülünü aldım. 2012'de yaptığım iş çok başarılı bulundu, Türkiye'de değil maalesef. Japonya'da güneydeki balıkçı köylerinde geleneksel yaşantıyı sürdüren topluluk var. Fakat bu insanların balıkçılıktan başka yapacak işleri yok. Dünyada geleneksel ekonomileri yaşatma konusunda bir araştırma yapılıyor ve bize ulaştılar. Çünkü bizim yaptığımız, insanların en iyi bildiği işten bir ekonomi yaratmaktı. Baktığınızda okuma yazması yok ama yemek yapmayı çok iyi biliyorlar. Bunu bir ekonomiye çevirmek önemliydi. Bizim asıl başarımız da buydu. Onun üzerine 2012 Mart ayında hikayemin belgeseli çekildi ve Japon devlet televizyonunda gösterildi. Akabinde Neotional Geography de bir belgesel çekerek benim hikayemi ve Mardin yemeklerini ekranlara taşıdı.
Ancak 2012 yılında talihsiz bir olay yaşadım. Yeniden evlenmiş ve iki çocuk sahibi olmuştum. Ne var ki kızımın beyin tümörü rahatsızlığı sebebiyle hayatımız değişti ve biz her şeyimizi toplayıp, Mardin'e geri döndük. İstanbul'daki yatırımım dolayısıyla çok büyük zarar ettim tabii. Restoranı sahiplerine bırakıp gittim, onlar da hakkımı vermediler. Bu bir fedakarlık değil aslında, aileniz hayatta her şeyden çok daha önemli. Dediğim gibi İstanbul'da çok büyük zarar ettim, Mardin'de o zararı kapatmaya çalışırken Allah bana çok yardım etti.

"Mardin el sanatlarını yeniden yorumlayıp satılabilir bir ürüne çevirdik"

Fakat 2014 yılında bu defa Kobani olaylarıyla karşılaştık, bölgeye turist gelmemeye başladı. Kötü bir süreçti, çatışmanın içinde kaldık. Bir çözümü olmalıydı bunun, bir şeyler yapmalıydım. Bu kadar sorumluluk aldıysam... Sonra baktım ki restorana hiç kimse gelmiyor, ne yapacaksınız? Yine bir gün Tansel ablamla konuşurken, kendisi o zamanlar Muhteşem Yüzyıl dizisinin Katar ve Dubai'de açılan sergilerin tasarımlarını yapıyordu. Benim aşçı kadınlarım paralarını çıkarsınlar diye restoranın bir odasına atölye kurduk. Biz buna bir proje ismi verdik çünkü istihdam projesi sonuçta. Geleneksel Mardin'deki el sanatlarını yeniden yorumlayıp herkesin satın alabileceği bir ürüne çevirmeye başladık. Bu iş tuttu. Kızım 16 yaşındaydı o zamanlar ve instagram üzerinden bu ürünleri satmaya başladı. Sonra biz yetişemedik, aramıza başka insanları da kattık, zamanla bu bir iş modeli oldu. Şu anda 52 kadın çalışıyor. Ben ve aşçılarım bıraktılar tabii o işi. Proje şu anda Mardin Belediyesi ve



İŞKUR üzerinden destekleniyor.
O esnada İstanbul Zorlu Center'daki Eately de bize destek verdi. Genel Müdürü Cenk Bey İstanbul'daki restoranın bir bölümünü bize vermeyi teklif etti. Orada hem ürünlerimizi tanıtabilecek hem de basın lansmanımızı onların desteğiyle yapabilecektik. Hoş bir fikirdi, birçok sponsor da destek verdi. İçlerinde Anadolu Jet önemliydi ki, her ne kadar istediğimiz gibi yürümese de dergilerine röportaj olarak girdik, farklı bir dönüm noktası oldu bizim için.

Bu defa Harran'daki kadınları istihdama katıyor

O aralık yine Harran Kaymakamı Temel Ayça ile bir görüşmemiz oldu. Oradaki en büyük sıkıntı, kadınları istihdam etmek ve seçim projeleri hazırlamaktı ki, sosyal yapıdan dolayı kadınları evden çıkartamıyor. Onun üzerine bir aile destek merkezi açıyor, başına karısını koyuyor. Kaymakamın karısı giderse herkes gider mantığıyla 83 kadını topluyor, İŞKUR üzerinden maaşa bağlıyor. Kadınlar oraya bir şeyler öğrenmek üzere gidiyorlar ama üretilenleri satamıyorlar. Bizim "Hayatım Yeni Var" modelini buraya uygulamak istediler. Aslında benim konum o değil, gastronomiydi… Harran Türkiye'de turistin en fazla gittiği yerlerin başında geliyor ama hiçbir şekilde para kazanamıyorlar. Bu bir gastronomi okulu projesiydi. Dedik ki, burada 88 bin yerel insan yaşıyor, bir de 14 bin nüfuslu mülteci kampı var. Amacımız mutfak kültürünü de işin içine dahil ederek bir şekilde bu insanları projeye entegre etmekti. Projenin eğitim kısmını ben hazırladım. Fakat kağıt üstünden çok farklı yerlere gittiğini gördük. 83 kadının hepsini mutfağa aktardık. Suriye kampında çalıştık, oranın mutfak kültürü envanterini çıkarttık. Biz bütün bunları yaparken Eataly'nin daha önce bize verdiği imkanları düşünmeye başladık, çünkü kadınlarımızın Avrupa mutfak standartlarını bir şekilde deneyimlemeleri gerekiyordu. Onun üzerine Cenk Bey'e gidip projemizi anlattık ve üç aylığına Eataly'de bir mutfak açtık. O dönem her pazartesi sabahı Urfa'ya gittim. İki ayrı kur kadınlara, bir kur da aslında tamamıyla kadınların hedeflendiği bir proje olmasına rağmen 44 erkeğe kur düzenledik. İşin en enteresan tarafı, Harran gibi kadını kabul etmeyen bir toplumda erkekler bir kadın şeften kurs almayı kabul etmişlerdi. Bu çok başka bir duyduydu.
Bu şekilde Harran ve İstanbul ayağında eş zamanlı olarak eğitimlerim devam etti. Daha sonra Sirha'da bir sunum yaptılar ve fuar yönetimi bundan çok hoşlandı, kızlarla birlikte 2017'de Lion'a gittik. 108 kişi bu projeden sertifikasını aldı. Proje daha devam edecekti ama birtakım sıkıntılar yaşanınca altı aylık eğitim programını bitirerek Birleşmiş Milletlere teslim ettik ve Birleşmiş Milletler'de yapılmış en iyi proje raporu seçildi. Çünkü o eğitim alanlar AFAD kamplarındaki yemekhanelerin mutfaklarında çalışmaya başladılar.

"40 ülkede 500 başvuru arasından dünyanın ilk 10'una girdim"

Projenin geldiği noktada şöyle bir detay daha var ki ondan da kısaca bahsetmek isterim. Fransız Sirha ve Metro Marketler beni BASK'taki BASK Culinary World Price yarışmasına yaptığımız sosyal projeden dolayı aday olarak gösterdiler. Benim bu adaylıktan önce haberim yoktu ama geri dönüşü çok güzel oldu. 40 ülkede 500 başvuru arasından dünyanın ilk 10'una girdim. BASK Culinary ile halen yazışma halindeyim. Mardinli bir kadın şef olarak bu başarı benim çok önemli. Şu anda projelerim devam ediyor. İstanbul'da Maslak 42'de Türk Lezzet Müzesi'nin içinde bir göç mutfağı açıyorum. Adı Zamarot, zümrüt anlamına geliyor. Zümrüt küllerinden doğan bir hikaye. Göç, mecburi bir birliktelik ve göç mutfağı felsefesi, hikayeleri, hikaye anlatıcıları olan bir mutfak.

Maslak 42'de göç mutfağı açıyor

İstanbul'a bunca küskünken tekrar dönmeye nasıl ikna oldunuz, merak ettim doğrusu.
Aslında ben İstanbul'a gelmeyi istemedim. Dediğiniz gibi bu şehir benim geçmişimde hiç de hoş anılar bırakmamıştı. Her ne kadar İstanbul yaşanması zor bir şehir olsa da, yatırımcının teklifini geri çeviremedim. Zamansız bir mutfak, göç mutfağı. Oraya gelecek insanların da çok zamanları yok. İnsanlar masalarda birlikte oturacaklar, göç hayatı da böyle bir şey değil mi zaten? Daha çok mezeler, zeytinyağlılar, göç lezzetleri olacak. Mardin'den, Diyarbakır'dan, Orta Anadolu mutfağından lezzetleri misafirlerimize sunacağız.

Mardin'de kurduğu kooperatifle hem toprak ve tohumu koruyacak hem de kadın çiftçilere istihdam sağlayacak!

Bununla eş zamanlı başlayan bir projemiz daha var. Mardin'de çiftçilik yapmaya başladım. Bu girişimimde kızım geçirdiği beyin tümörü ameliyatının etkisi büyük olmuştur. Çünkü ben o süreçte beslenme konusunda daha özenli davranmaya başladım.
Türkiye'de yerel tohumla üretilen, tohum kültürümüzün yok olmaya başladığını öğrendim. Biz biyoçeşitliliğimizi kaybediyoruz. Bu işin patronları, mutfaktaki şefler bu işe sahip çıkmazlarsa, çiftçiye destek vermezlerse, çiftçi bu sirkülasyonun içinde sanayi tarımı yaparak bizi de bitirecek.
Şu anda Mardin'de geleneksel tarımla başlıyorum. Bir kooperatif kurdum. Topraktan tabağa tarım ve hayvancılıkla ilgili bir kooperatif bu. 220 tane kadın üyem var. Devlet tarafından destekleniyor. İçlerinde Mardin milletvekili var, o da çok heyecanlı bir kadın. Kadın, bu işin sürdürülebilirliği açısından önemli. Tarımda önemli birkaç nokta var. Bir tanesi yerel tohum ve toprağı korumak. İkincisi kadın çiftçiler. Türkiye'de 5 milyon 800 tarım işçisi var, bunların 3 milyona yakını kadın. Fakat sadece yüzde 2'sinin sosyal güvencesi var. Kadın toprakta söz sahibi değil, geleneksel aile işçisi olarak çalışıyorlar. Bizim projemizde 220 kadın sosyal güvence altına alındı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından desteklenecek. Düzenli bir maaş alacaklar. Yaşam seviyesini yükseltmek tarım projelerinin sürdürülebilirliği açısından önemli bir adım olacak.

40 yaşınıza pek çok haz, başarı ve gururu sığdıran biri olarak bundan sonraki kişisel hayallerinizi de sormak isterim son olarak?

Mardin'de okulumu açıyorum. Cercis Murat konağı benim için bir okuldu, onu şimdilerde başkalarının da faydalanacağı bir okul haline getirmeye çalışıyorum. Bu ayın sonunda açılış tarihi belli olacak. Paralı eğitim vermek değil kesinlikle gayem. İhtiyacı olan, iş sahibi olmak isteyen, o güne kadar şansı olmamış, mülteci ya da yerli olabilir hiç fark etmez, çalışmak isteyen herkese kapıları açık bir mutfağım olacak. Hatta başarabilirsem, gidip gördüğüm ve beni büyük hayal kırıklığına uğratan Bolu Mengen'de eğitim almış öğrencilere bile staj olanağı sunmak istiyorum. Şu anda en büyük hayalim okulumu açabilmek. Buna da çok uzak değilim inşallah.
Zaten tarım sahalarımızı açtık. Bir gezen tavuk çiftliği açıyoruz. Bunlar olunca sahada çalışan şef çiftçi ile çalışan şef gelsin mutfakta uygulasın istiyorum.





ERBEN tek çatıda birleştirdiği 'showroom-eğitim merkezi-coffeeshop' yatırımı ile HoReCa'da bir ilke imza atacak!

Sektörde bu yıl 37. kuruluş yılını kutlayan Erben, 2017 yılının başında yeni bir şirket yapılanmasıyla grup şirketlerinden BEST İthalat A.Ş.'de 2004 yılından beri Türkiye'nin tek yetkili distribütörlüğünü yürüttüğü SAECO Kahve Makineleri, Bravilor Filtre Kahve Makineleri iş birliklerini Erben çatısı altında Food & Drink bölümü olarak yeniden yapılandırdı. Yaz aylarında bu distribütörlüklerine İtalya'nın önde gelen artisan gelato markalarından NEMOX'u da dahil eden firma, Mart 2018'de HoReCa sektöründe bir ilk olacak showroom-eğitim merkezi-coffeeshop yatırımının da öncülüğünü yapmaya hazırlanıyor.
Erben Kontrol Sistemleri'nin 2018 yılına dönük hedef ve yatırım planlarını firma Genel Müdürü İhsan Nalçacı ile konuştuk.

İhsan Bey, Erben Kontrol Sistemleri'nin ana faaliyet alanlarını anlatarak; HoReCa sektörüne yönelik çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Erben'in bu sene 37. yılı kutluyoruz. Bir aile şirketi olarak, 37 yıl önce Personel Devam Kontrol ve Merkezi Saat Sistemleri Satış ve Teknik Hizmetleri yapmak üzere kurulduk. Daha sonra ürün portföyümüze Otopark Ücretlendirme ve Yönlendirme Sistemleri ile proje bazlı yazılım geliştirme faaliyetlerimizi de ekledik.
2017 yılının başında şirketimizde yeni bir yapılanmaya gittik. Grup şirketlerimizden BEST İthalat A.Ş.'de 2004 yılından beri Türkiye tek yetkili distribütörlüğünü yürüttüğümüz SAECO Kahve Makineleri, Bravilor Filtre Kahve Makineleri distribütörlüklerini Erben çatısı altında Food & Drink bölümü olarak yeniden yapılandırdık. Yaz aylarında bu markalara NEMOX ilave oldu. NEMOX da İtalya'nın önde gelen artisan Gelato – İtalyan dondurma makinesi üreticilerinden.
Yine grup şirketlerimizden Bakkal 24'te 2004'ten bu yana otomat makineleri işletiyoruz. Sıcak içecek grubunda çekirdek kahveden anında kahve hazırlayan makinelerimiz var. Sıcak içecek otomatlarımız 12 farklı içecek ile 1.000 bardak kapasiteye kadar ulaşabilirken, snack otomatlarımızda 56 farklı ürünü tek bir makinede sunabiliyoruz.

Distribütörü olduğunuz ürünler hakkında bilgi verir misiniz? Firma, 2017 yılında HoReCa pazarında Türkiye'ye hangi ürünlerle girdi? Bu ürünleri detaylı olarak anlatarak öne çıkan özelliklerinden söz eder misiniz?

Aslında biz bu konulara 2004 yılında ERBEN Otomat A.Ş. şirketimizle girmiştik. 2004 yılından bu yana başta SAECO olmak üzere, Bravilor ve CoffeeTech markası ile HoReCa sektöründe profesyonellerin çözüm ortağı idik. NEMOX Gelato makineleri ile de sektördeki taze dondurma sunmak isteyen oyuncuların da ihtiyaçlarını karşılamış olduk. Bunların dışında iki ay içerisinde pizza ve makarna makinaları ile ürün grubumuzu tamamlamış olacağız. Bildiğiniz üzere kahve tüm dünyada büyüyen bir sektör ve kahve makineleri de bu işin vazgeçilmez bir parçası. Coffee shoplar her geçen gün artıyor. Hatta 3. nesil kahvecilik diye yeni bir akım başladı. Ürün gamımızı her geçen gün zenginleştirip taleplere cevap verebiliyoruz. Ayrıca, firma olarak sadece makineleri satmakla kalmayıp eğitim ve teknik



"Mart ayı sonunda İstanbul'un gözde iş merkezlerinin birinde hem showroom hem eğitim merkezi hem de coffeeshop hizmeti görecek bir mekan hazırlığı içindeyiz. Böyle bir konsept HoReCa sektöründe bir ilk olacak."

desteğimizle de müşterilerimizin her zaman yanındayız. Bu da bizleri sektörümüzde her zaman tercih sebebi yapıyor.
Gelato ise Türkiye'de çok yeni... Alışılmış dondurma ve soft dondurmaların yanında bu çok farklı bir kulvar. Tüketicilerimiz artık bilinçli. Kahvedeki akım gibi dondurma sektöründe de tüketiciler taze günlük hazırlanan artizan ürünleri tercih ediyor. NEMOX Gelato makineleri de gerçek şeflere kendi ustalıkları, yaratıcılıkları ve el emeklerini lezzete dönüştürme fırsatı sunuyor.

Erben için 2017 yılı satış faaliyetleri açısından nasıl geçti? Beklenti ve hedeflerinizi ne oranda tutturabildiniz?

2017 Türkiye'de her sektörde olduğu gibi HoReCa için de zor bir yıl oldu. Buna karşılık yeni yapılanmamız ve özellikle pazarlama faaliyetlerine verdiğimiz önem karşılığını verdi. Sektörün önemli fuarlarına katılarak ürünlerimizin tanıtımlarını yaptık. 2017 yılı yeniden başlangıç olarak verimli geçti.

2018 yılı için pazara sunmaya hazırlandığınız yeni ürünleriniz var mı? Varsa ana başlıklar halinde anlatır mısınız?

2018 için sektöre pizza ve taze makarna makinaları, ilave kahve makinesi markamız ve onun ürünleri paralelinde çeşitli sürprizlerimiz olacak.
Az önce de bahsettiğim üzere artık tüketici standart ürünleri tercih etmiyor. Değişik lezzetler, farklı sunumlar arayışında. Satışa sunacağımız pizza ve taze makarna makineleri ile tüketici hamur aşamasından tabağa konduğu ana kadar her aşamayı görebilecek. Müşterilerimize yeni yıl da bir sürprizimiz daha olacak. Mart ayı sonunda İstanbul'un gözde iş merkezlerinin birinde hem showroom hem eğitim merkezi hem de coffeshop hizmeti görecek bir mekan hazırlığı içindeyiz. Burada müşterilerimiz satışını yaptığımız bütün makineleri çalışır ve üretir vaziyette görme imkanına sahip olacaklar. Böyle bir konsept HoReCa sektöründe bir ilk olacak.

Son 15 yılda otel ve restoranlarda gelişen trendlere bağlı olarak tasarımlar da bir hayli değişti. Erben olarak distribütörlük ve çözüm ortağı seçimlerinizde hangi kriterleri gözetiyorsunuz?

Gerek Türkiye gerekse dünyadaki sektörel değişimleri yakinen takip ediyoruz, etmek zorundayız. Otel ya da kafelerin genel konseptinden gıda ürünlerinin sunumuna kadar geçen tüm süreci bilmek durumundayız. Otelcilik ve restoran işletmeciliği aşırı rekabetçi bir sektör. Yenilikçi, gelişime açık ve en önemlisi farklı olanlar başarıyı yakalayabiliyor. Biraz evvel bahsettiğim 3. nesil kahvecilik ya da gelato buna en güzel örnek... Bizler de Erben olarak gerek makine grubundaki teknolojik gelişmeler, tasarım




İhsan ve İrfan Nalçacı Kardeşler

değişimleri, gerekse müşterilerimize verdiğimiz hizmetteki kalite standartlarımızla hep bir adım önde olmaya çalışıyoruz. Bu nedenle de sektörümüze dair dünyada düzenlenen önemli fuarları ziyaret edip yenilikleri yakından takip ediyoruz.
Distribütörlük ve çözüm ortağı seçimlerimizde de bu gelişimlere açık olmalarına önem gösteriyoruz.

Fuarlara katılıyor musunuz? 2017 takviminizde hangi fuarlar yer aldı, bu yıl hangi fuarlarda yer almayı planlıyorsunuz?

Tanıtım faaliyetlerine önem veriyoruz. Tanıtım konusunda çok ciddi adımlar atıyoruz. Yurt içinde ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyoruz. 2017 Anfaş Food Product, Ev Dışı Tüketim ve Sirha 2017 Fuarı'na katıldık. Dergilerle ciddi çalışmalar yürütüyoruz. Hem kalitemizi ve hem de işimize verdiğimiz önemi göstermeye çalışıyoruz.
2018 yılında da yine Anfaş Food Product ve IBATECH fuarlarının anlaşmalarını yaptık. Diğerlerinde de elbette yer alacağız.

Son olarak Erben Kontrol Sistemleri'nin genel büyüme stratejisi, hedef pazarları ve 2018 yılına ilişkin hedefleri ve yatırım planları ile ilgili neler söylemek istersiniz?

Yatırım planlarımız arasında sözünü ettiğimiz 2018'in ilk çeyreğinde hayata geçecek showroom ve eğitim merkezimiz var. Sektör oyuncuları kullanacağı makineyi sadece görmeyecek, alanında uzman kadromuz eşliğinde deneyip, kendi ürünlerini çıkarıp aynı zamanda da eğitimini alabilecekler. Az evvel de bahsettiğim üzere hedefimiz; bir ürünü sadece satmak değil, profesyonellerin çözüm ortağı olabilmek...



MEIKO güvencesiyle bulaşıkhanelerde yepyeni bir dönem

M-iClean H

Alman bulaşık yıkama teknolojileri uzmanı MEIKO, kuruluşunun 90. yılında bulaşık yıkamaya yepyeni bir yaklaşım getiriyor. Yaptığı inovasyonlarda, müşterilerine aynı fiyata daha fazla performans sunmayı hedefleyen MEIKO, 2014'de lanse ettiği M-iClean tezgahaltı bulaşık makinesi serisini, giyotin tip bulaşık makinesiyle tamamlıyor.



M-iClean H, çeşitli müşterilerde gerçekleştirilen yaklaşık bir yıllık test sürecinin ardından lanse edilmiş ve müşterilerden son derece olumlu geri bildirimler alınmış. Meiko Genel Müdürü Başar Ergün, müşterilerdeki bu yüksek memnuniyetin ardında yatan nedenleri şöyle açıklıyor: "Makineyi tasarlamadan önce müşterilerimizin bulaşık yıkama süreçlerini çok yakından inceledik ve personelin çalışma alanının makinenin önünde değil, ön duşlama sebebiyle sağında ya da solunda olduğunu da tespit ettik. Bu nedenle biz de kumanda panelini, göz hizasında makinenin yan tarafına, yani personelin direkt çalışma alanına konumlandırdık. Ayrıca personelin günde 150 kere, omuz yüksekliğini aşan 80 Newton'luk bir kaldırma eylemini, makinenin yan tarafında durduğu için de tek kolla yapmak zorunda kalmaması için, M-iClean H'i otomatik kapak mekanizmasıyla donattık. Mekanizma, dokunmatik ekrana bir dokunuşla veya opsiyonel olarak, yıkama işleminin bitmesiyle tamamen otomatik olarak açılıp kapanıyor."

Maksimum verimlilik

Makineyi kelimenin tam anlamıyla insanın iş arkadaşı yapan ve yan yana çalışmayı sağlayan bu anlayış, bulaşık yıkama süreçlerindeki verimliliği ciddi ölçüde arttırıyor. Bu sayede zaman kazanan personel başka işlerle ilgilenebiliyor. Otomatik kapak, Ar&Ge'de yapılan dayanıklılık testi kapsamında, yaklaşık 1.2 milyon yıkamanın, yani 2.4 milyon açıp kapamanın ardından ilk günkü gibi çalışıyormuş. Bu 20 yıldan fazla bir çalışma süresi anlamına geliyor. Ve MEIKO, teknolojisine tamamen güvendiği için, kapak otomasyonuna 5 yıl garanti veriyor.
M-iClean H bulaşık makinesi, sunduğu ergonomik avantajların yanı sıra, kombine yıkama ve durulama kolundaki daha fazla basınç sayesinde daha da iyileştirilen yıkama sonuçlarıyla da göze çarpıyor. Suyun basıncını arttırmak için kollardaki nozulların geometrisi bir kez daha optimize edilmiş. Bu mükemmel yıkama sonucuna, yeni geliştirilen kurutma tezgahı da opsiyonel olarak katkı sağlıyor. Makinenin yanına kurulan kurutma tezgahı, özel bir hava akımı yaratan fan sayesinde, özellikle fincan ve bardak gibi düz bir yüzeye sahip olmayan bulaşıkların hızlı bir şekilde kurumasını sağlıyor. Makineden çıkan sepet, doğrudan kurutma tezgahına gidiyor. Yıkama suyunun demineralizasyonunu sağlayan GiO ters ozmoz sistemi ve kurutma tezgahı bir araya gelince, ortaya pırıl pırıl lekesiz bardaklar, temiz ve kuru bulaşıklar çıkıyor. Üstelik yıkama sonrasında elle parlatmaya gerek kalmıyor.

Kesintisiz çalışma güvenliği

Dozaj hatlarının standart olarak paslanmaz çelik borulardan oluşması, hem makinenin ömrünü uzatıyor hem de kesintisiz çalışma güvenliğini arttırıyor. Atık su ısı geri kazanımı ve makine açıldığında buharı büyük ölçüde kapakta tutan özel olarak geliştirilmiş ince metal levha, enerji verimliliğini arttırıyor.
Tasarım ve geliştirme sürecinde Meiko değerlerinin, her zaman olduğu gibi kılavuz olduğunu ve şirket felsefesinin yeni ürüne entegre edilmesini sağladığını söyleyen Başar Ergün, böylece kalite, verimlilik, dayanıklılık, inovasyon, yaratıcılık ve sürdürülebilirliğin aslında makinenin görünmez parçaları olduğunu belirtiyor. Ergün şöyle devam ediyor: "Endüstriyel mutfak sektöründe sahip olduğumuz 90 yıllık tecrübe ve know-how'ımızla müşterilerimizin sürekli inovasyonlar beklediği bir iş ortağıyız ve M-iClean H ile bu beklentiyi karşılamanın gururunu yaşıyoruz."



İlker Tayalı
"Ahşap otel ve restoran ekipmanları gamımız yeni ürünlerle devam edecek"



"gioielli DEMO olarak tasarım ofisimiz, üretim ekibimiz ve partnerlerimiz projelerde yer alan her türlü detayı çözebilecek, malzemeyi çalışacak ve işleyecek tecrübeyle birlikte titizlikle uygulamasını yapacak seviyedeler."

Oteller ve restoranlara 33 yıldır proje bazlı ahşap hareketli ve sabit mobilyalar üreten gioielli DEMO, 2017 için tasarladığı yeni ahşap otel-restoran ekipmanları ve hikayesi olan oda tasarımlarıyla mobilya sektörüne farklı bir boyut getirdi. Turizmdeki durgunluktan hareketle ihracat hedeflerini artırdıklarını ve ağırlıklı Afrika ve Ortadoğu pazarlarına yöneldiklerini belirten gioielli DEMO Genel Müdür Yardımcısı İlker Tayalı ile firmanın 2018 yılı faaliyetlerini ve hedef projelerini konuştuk.

gioielli DEMO için 2017 yılı nasıl geçti? Bir yıl değerlendirmesiyle pazara yönelik çalışmalarınızdan bahseder misiniz?
Ülkemizde turizmin sıkıntılı olduğu bir yılda tabii bizde olumsuz yönde etkilendik diyebiliriz. Yeni otel yatırımlarının ağırdan alındığı, mevcut otellerin renovasyon ya da yeni ürün ihtiyaçlarını rafa kaldırdıkları dönemde yaşadığımız durgunluğa rağmen yeni ahşap otel- restoran ekipmanlarımız ve hikayesi olan oda tasarımlarımızla yılı tamamladığımızı söyleyebilirim. Yıl boyunca EMITT İstanbul, HOTELIA – Selanik ve Travel Turkey İzmir fuarlarına katılarak yeni ürünlerimizi mevcut ve yeni müşterilerimize yakından tanıtma fırsatımız oldu.
2017 yılının, son iki yılın ardından durgun geçeceğini tahmin ettiğimizden beklentilerimizi minimumda tutarak sezonu kapattık.

2018 yılı için beklentileriniz neler? Bu yeni dönemde satış, pazarlama ve ürünler anlamında ne tür bir strateji uygulamayı planlıyorsunuz?
Ahşap otel ve restoran ekipmanları gamımızda yeni ürünler hep olmaya devam edecek. Daha önce iki farklı modeli bulunan çanta askılarına bir yenisini daha ekleyerek yeni yıla başladık. Bu modelimiz farklı renk alternatifleri ve zarif duruşuyla kısa sürede büyük beğeni topladı. Durgun geçeceğini tahmin ettiğimiz 2017 yılı içinde Afrika ve Ortadoğu'ya yönelmiştik. Bu bölgelerdeki çalışmalarımızla yeni projelere başlayarak üretimimizin büyük bir bölümünü ihracata yönelik kullanmaya başladık. Bu kanala yönelik çalışmalarımız 2018'de de aynı hızıyla devam edecek. Bunlarla beraber tüm bu çalışmalarımızı yurt içindeki turizm odaklı fuarlarla yurt dışı otel endüstrisi fuarlarına katılımlarımızla da destekleyeceğiz. İlk olarak da EMITT Fuarı'nda yer alıyoruz.

Bağlı bulunduğunuz sektöre dönük son dönem gelişmeleri değerlendirir misiniz? Türkiye ve dünyada trendler ne yöne gidiyor? gioielli DEMO bu gelişim ve değişim içinde kendini ne şekilde konumlandırıyor?
Mobilya bugün yaşamımızın her anında bizlerle beraber olan eşyalardır. İnşaat var oldukça da mobilya sektörü var olacaktır. Ülkemiz mobilya sektörü son yıllarda AR-GE çalışmalarıyla, ürün tasarımı, üretimi, makine parkı ve ihracatıyla dünyanın sayılı ülkeleri arasındaki yerini almış bulunmaktadır. Hızla da yukarıya doğru yükselmektedir.
Mobilya sektörünün kollarından biri de otel mobilyalarıdır. Otellerin de olmazsa olmazı mobilyalardır.







Bir otele kimliğini veren tasarımıyla birlikte mobilyalarıdır. Zaman artık eskisinden de daha hızlı geçiyor. Teknoloji neredeyse her gün gelişiyor. Bu da kullandığımız her ürünü daha çabuk eskitiyor ve bu hayatımızın her noktasına dokunur hale gelmiş durumda.
Otel tasarımı trendlerindeki etkileri de bu yıl şöyle görebiliriz;
Misafirlere oda içerisinde ev konforunu aratmayacak tasarımla mümkün oldukça doğal masif ahşap ya da masif ahşap görünümlü naturel renkli mobilyalarla birlikte, doygun renklerle ışığı yüksek olan aydınlatmalar kullanılarak duvarları, tavanı ve zemini tabiattan renkler, dokular ve görsellerle tamamlamak gibi. Tabii oda içerisinde ve otel genelinde mümkünse teknolojinin en son yeniliklerini de (cep telefonuyla oda kapısını açmak, televizyonu kumanda etmek) kullanırsak harika olur. gioielli DEMO olarak tasarım ofisimiz, üretim ekibimiz ve partnerlerimiz projelerde yer alan her türlü detayı çözebilecek, malzemeyi çalışacak ve işleyecek tecrübeyle birlikte titizlikle uygulamasını yapacak seviyedeler.

Türkiye'de mobilya sektörünün son yıllarda AR-GE çalışmalarıyla dünyanın sayılı ülkeleri arasındaki yerini aldığını söylediniz biraz önce. AR-GE çalışmalarınızdan da bahseder misiniz?
Otel ekipmanları ile ilgili olarak Ar-GE deki arkadaşlarımız daha kullanışlı, daha estetik ve ekonomik ürünler tasarlamanın üzerinde çalışıyorlar.

HoReCa sektörüne ürün tedariki sunan bir firma olarak turizmin gidişatını nasıl görüyorsunuz? Son olarak sektöre dönük tespit ve önerileriniz olabilir mi?
Yabancı turistlerin güvenlik endişelerinin minimuma inmesi, Rusya ile yaşanan olumlu gelişmeler geçtiğimiz yıla oranla eldeki veriler doğrultusunda yabancı turist sayısının artacağı öngörülüyor. Kapasitelerin dolmaya başlamasıyla da sektörün tüm bileşenlerini tekrardan canlandıracağı ümidindeyim. Tabii bunun için hep birlikte çalışmanın vazgeçilmez olduğu inancındayım.

www.demodek.com
https://www.facebook.com/DemoDekorasyon/
@gioielli_demo

"Durgun geçeceğini tahmin ettiğimiz 2017 yılı içinde Afrika ve Ortadoğu'ya yönelmiştik. Bu bölgelerdeki çalışmalarımızla yeni projelere başlayarak üretimimizin büyük bir bölümünü ihracata yönelik kullanmaya başladık. Bu kanala yönelik çalışmalarımız 2018'de de aynı hızıyla devam edecek."





İngiliz çay ve kahve devi Drury Tea & Coffee **Türkiye'de**

"Kahve tüketimi artışında dünya lideri olan Türkiye, yabancı yatırımcıların dikkatini çekmeye devam ediyor."







Son yıllarda oldukça popülerleşen 3. nesil kahve dükkanları Türk halkının tüketim alışkanlıklarına da yön vermeye başladı. Uluslararası Kahve Organizasyonu'nun son raporuna göre kahve tüketimi artışında 2012 yılından beri %10.50'luk bir yüzde ile Türkiye dünya lideri konumunda. Toplam tüketim miktarlarına bakıldığında ise kahve sektörü ülkemizde henüz emeklemekte olan bir bebek. Genç ve dinamik nüfusun sayısı ve toplumun tüketim alışkanlıklarını belirleyici etkisi de göz önüne alındığında Türkiye, uluslararası firmalar için de bir cazibe merkezi haline geliyor. Bunun son örneklerinden biri de 3. nesil kahve dükkanlarının anavatanı olan ve bu anlamdaki sokak kültürünün "kitabını yazmış" İngiltere'den geliyor, Drury Tea & Coffee.

80 yılı aşan tecrübe ile geliyor

1936'da üç İtalyan kardeş tarafından kurulan Drury Tea & Coffee halen bir aile şirketi olma özelliğini korumaktadır. 1950'lerde yaşanan "Köpüklü Kahve Devrimi"nin tam kalbinde Drury Tea & Coffee yer almıştır. Daha önce sadece filtre kahve içen bir jenerasyonun "asi" çocukları, köpüklü -aslında yoğun süt kremalı- espresso ve türevlerini çok sevmiş ve 1960'a gelindiğinde Londra'daki Coffee Shop'ların miktarı 500'ü aşmıştır.



Sektör profesyonellerinin tercihi

Yeme / içme sektörünün dünya çapındaki en ciddi organizasyonlarından olan Hotelympia Fuarı'na 1962 yılında ilk katılan kahve firması olan Drury Tea & Coffee üretiminin %90'ını sektör profesyonellerinin kullanımı için gerçekleştiriyor. 27 farklı "espresso blend / blend" ve 14 farklı "single origin" kahveyi müşterilerinin hizmetine düzenli olarak sunuyor. Bu anlamda da rakiplerinin önüne geçen Drury Tea & Coffee, hizmet sektöründe en önemli faktör olan istikrarlı kaliteden asla taviz vermeyerek İngiltere'nin tartışmasız 1 numaralı kahve tedarikçisi olma özelliğini uzun yıllardır koruyor.

30'dan fazla Michelin yıldızı

Drury Tea & Coffee'nin müşteri portföyünde Quilon, Le Gavroche, Le Manoir aux Quat' Saisons, The Fat Duck ve Gordon Ramsay gibi toplamda 30'un üzerinde Michelın yıldızına sahip üst düzey restoran, Jumeriah Carlton Tower, The Kensington Hotel, The Bloomsbury Hotel gibi 5 yıldızlı oteller ve İngiliz sosyal hayatının prestij simgesi Annabel's, Morton's Club, Reform Club gibi özel üye kulüpleri bulunuyor. Drury Tea & Coffee'nin ürünlerindeki istikrar ve kalite markayı söz konusu üst sınıf mekanlarda vazgeçilmez kılıyor.





Otelde konforun yeni formu Dome Home



Tasarım odaklı bir firma olarak kurulan Dome Home, yuvarlak yatak üretimiyle birlikte yatak odası konsepti tasarlıyor. Yüzde 90 dış pazar ağırlıklı çalışan firma, ağırlıklı olarak Arap ülkelerine ihracat gerçekleştiriyor.
Dome Home Kurucu Ortağı Kenan Duman

Kenan Bey, Dome Home'u kısaca tanıtarak, üretim ve tasarımlarınızdan bahseder misiniz?
Bu sektöre başlayalı 10 yıl oldu. Hayalimdeki iş, konsept ürünler üretmekti. Dome Home ile birlikte yuvarlak yataktan başladık, daha sonrasında büyüme zamanı geldi ve iş akışına göre yatak odası konsepti tasarladık. Yani sadece yatak üretimi değil direkt yatak odası konsepti oluşturuyoruz. Üç ortaklı bir firmayız. Yüzde 90 ihracat ağırlıklı çalışıyoruz.

İhracat faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz? Kaç ülkede bulunuyorsunuz?
Yuvarlak yatakta ağırlıklı olarak Ortadoğu'yla çalışıyoruz. Yatak odası konseptinde ise Avrupa'da yoğunluğumuz var. Avrupa'da evler küçük o sebeple Ortadoğu'da daha başarılıyız. Direkt bayilik sistemimiz yok, corner bayilerimiz var. Ürün grubumuz geniş olduğu için oteller tarafından da sıklıkla tercih ediliyor. Keyif ürünleri üretiyoruz, çünkü sunduğumuz ürün pahalı ve sevkiyatı zor.

2017'yi genel anlamda nasıl değerlendirirsiniz?
2017 bizim için büyüme yılı oldu. Hindistan fuarından yeni geldik. Yurt içinden çok yurt dışında bilinen bir firmayız. 2018 yılı için beklentilerimiz daha büyük. İstanbul fuarlarına katılıyoruz. Yüksek ihtimal Interzum Guangzhou Fuarı'na da katılacağız.

Sektörde yaşadığınız sıkıntılar neler?
Örf ve adetler kaynaklı sıkıntılar yaşayabiliyoruz. Bu da toplumumuzun ön yargılı olmasından kaynaklanıyor, yoksa aynı konforu sunuyoruz. Sadece ürünümüzde görselliği ön planda tutuyoruz, ürünümüz standarda göre daha gösterişli ve çapı daha büyük.

Yeni bir ürün çalışması var mı?
Yeni bir yuvarlak yatak daha yapmaya başladık. Ar-Ge çalışmaları sürüyor. Bir de Ortadoğu'nun tercihleri doğrultusunda yatak odası şeklinde tasarımlarımız sürüyor. Çünkü yuvarlak yatağa uygun ürünler bulmak zor oluyor. Arap ülkelerinde mekanlar geniş ve gösterişi seviyorlar. Dolayısıyla en çok o coğrafyayla çalışıyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz?
Ekonominin düzelmesini temenni ediyoruz. Hammadde zamlarının üreticilere büyük etkisi oluyor. Biz de buna oranla ürünlerimizi zamlı satıyoruz ama komşu firmaların işleri bozuluyor. 2018 yılında sektör olarak hep beraber ihya olalım istiyoruz.





İsmail Doğru
“Başarımın sırrı ‘meraklı, çalışkan ve sabırlı olmak”

Doğrular Ev Ürünleri A.Ş. ile ev içi ve ev dışı tüketim kanalına yönelik faaliyetlerini sağlam adımlarla sürdüren firma Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğru, Attariye dükkânında başlayıp bugün Konya fabrikasında sürdürdüğü başarılı iş yaşantısının sırlarını paylaştı…



Ticaret hayatına 16 yaşında babasından devraldığı dükkânla başladığını anlatan İsmail Doğru, “İlkokula giderken hafta sonları babamın Attariye dükkânına gider yardım ederdim. Esnaflığı tüccarlığı babamdan öğrendim. 16 yaşındayken babam yut dışına gitti ve toptan attariye dükkânının idaresini bana verdi. Erken yaşta bana böyle bir fırsat geldi ve babamın da bu cesareti gerçekten takdire şayan bir durumdu. Askere gidinceye kadar bu işe devam ettim. Ben askerdeyken babam ülkeye döndü ve manifaturacılar birleşerek bir şirket kurdular. Babam da o şirketin genel müdürlüğünü yaptı ancak Konya'mızın bir özelliği bu tür birleşmeler uzun vadeli olmuyor. Ben askerden döndükten kısa bir süre sonra o şirket dağıldı”' dedi.

“Çok sıkıntılı bir dönemde işe başladık”

Askerden döndükten sonra 1977-78 yıllarında sanayide imalat yapmaya karar verdiklerini dile getiren İsmail Doğru, “Babam da bana ortak oldu. O zaman sermayemiz yeterli değil. Hanımın elindeki altınları ile babamın önce duası ve maddi desteğiyle Aksinne Mahallesi'nde evimizin altında 30 metrekare bir yerde imalata başladık. İlk işimizde alüminyum mutfak eşyalarının bakalit yan kulpları ile ayrıca tava, çaydanlık, tencere kulpları ürettik. O yıllarda mazot yok, bizim iş de malum ham petrole dayalı. Böyle sıkıntılı bir dönemde işe başladık.” şeklinde konuştu. İsmail Doğru, iş dünyasında başarıyı yakalamanın sırlarıyla ilgili sözlerini şöyle sürdürdü:

“Başarının sırrı çok çalışmak ve sabırlı olmak”

Başarılı olmasında en büyük etkenleri meraklı ve sabırlı oluşuna bağlayan Doğru, “Bu sektöre ikinci el makinalarla başladım. Makinaları aldık, getirdik, kurduk. Şurası eksik burası eksik dediğimiz dönem beni yetiştiren dönem oldu. Makinalar çalışır hale geldi, bir miktar da kendimize özel makinalar ürettik.1987-88 yılına kadar 10 sene bu şekilde devam ettik. Bu dönemde galvaniz tesisi ihtiyacı doğdu ve eniştem İhsan Özkan'ı ortak alarak Konya'nın büyük bir ihtiyacı olan galvaniz tesisini kurduk. Yeni makinalar aldık, ürün çeşitliliğimizi artırdık. Elimizdeki makinalar, merdiven yapmaya da uygun olduğu için birkaç merdiven modelinden yeni bir model çıkararak, üzerine bazı yenilikler de ekleyerek merdiven üretimini başlattık. Yaptığımız araştırmalar ve çevremizdekilerin tavsiyesiyle sunta ütü masası yapmaya karar verdik. Özellikle 1984 yılı çok yoğun olarak çalıştığımız bir dönemdi. Cumartesi-pazar, gece gündüz hiç durmadan çalıştık. Bu çalışmanın bereketi var ama genç olmamıza rağmen çok yıprandık. Bir defasında uykusuzluktan motosiklet üzerinde kendimden geçmişim…”

“Bir müşterime 3 sene gidip mal satamadım”

“1989'da taşındığımız yeni fabrikamızla birlikte rahat bir çalışma ortamı, daha kolay nakliye imkânına eriştik. O aralar pazarlamanın boyutu değişti. Bir kamyon aldık. Biz merdiven ve ütü masasından başka bir şey yapmıyoruz. Eskişehir'deki bir müşterime 3 sene gidip geldim ama mal satamadım. Yılmadım ve sonunda tüm bu ziyaretlerim hatırına 10 yıl mal sattım. 1993'de kardeşlerim Bilal ve Fahrettin bir pazarlama şirketi kurmuşlardı. İmalat şirketiyle biz de bu pazarlama şirketine ortak olduk ve ikinci bir şirketimiz oldu. Daha sonra bunların hepsini birleştirdik. 2005'te şimdiki bulunduğumuz yere taşındık. 10 senedir de burada çalışıyoruz. Rusya'da 1999'dan beri ütü masası ve merdiven imalatı ve satışı üzerine faaliyet gösteren bir işyerimiz var, 170 kişi de orada çalışıyor. Konya'daki fabrikamızda 250 kişi çalışıyor. 30'a yakın personelimiz de İstanbul şubemizde çalışmalarını sürdürüyor.”







Seramiksan 2018'de bayi ağını genişleterek büyümesini sürdürecek



"Seramiksan'ın Türkiye'nin hemen her yerine yayılmış 200'ün üzerinde bayi ve 1000'in üzerinde tali bayisi bulunuyor. 2018 yılında bayi ağımızı da hız kesmeden genişletmeye devam edeceğiz."

Gelişen teknoloji ve büyüme anlayışı ile üretim hacmini her yıl artıran Seramiksan, tüm yaşam alanları ve kamusal alanlar için tasarladığı ürünleri ile köklü ve yenilikçi çizgisini koruyor. Manisa Turgutlu'da seramik, granit karolar ve vitrifiye ürünleri ile "en iyiyi üretmeye" odaklanan markanın Türkiye ve dünyadaki üretim, tasarım ve büyüme stratejilerini Seramiksan Pazarlama Müdürü Gül Sağır Aydın ile konuştuk.

Seramiksan'ı ana faaliyet kollarıyla kısaca tanıtır mısınız?

Sektörün köklü ve yenilikçi markası olarak tüm yaşam alanları ve kamusal alanlar için kullanılabilecek seramik, granit karolar ve vitrifiye ürünleri üretiyoruz. Manisa Turgutlu'da yer alan fabrikamızda gelişen teknoloji ve büyüme anlayışıyla her yıl üretimlerimizi artırarak en iyiyi üretmek için çalışıyoruz. İnsanların yaşam alanlarına konfor katmak amacıyla özel tasarım ürünlerimizi üretiyoruz. Bugün sadece Türkiye'de değil seramiğin ve modanın merkezi İtalya'da da Rondine markası ile üç ayrı tesiste üretim yapıyoruz. Geniş ürün gamımızı farklı pazarlara sunuyoruz.

Markanın ürün gamından ve üretim modellerden bahseder misiniz?

Dünyadaki en son trendleri yakından takip ederek 10 x 20 duvar karosundan 120 x 120 porselen karolara kadar farklı ebat ve tasarımlardan oluşan geniş ürün yelpazesine sahibiz. 2016 yılında devreye aldığımız yeni granit tesisimizde 120x120 ebatlarda sırsız porselen karolar üretmeye başladık. Çok yoğun yaya trafiği olan havalimanları, istasyonlar, metro sistemleri ve AVM'lerde kullanılmak üzere üretilen bu karolara doğalından ayırt edilemeyecek şekilde mermer ve granit desenleri üretmeye başladık. Özellikle büyük ebatlara ve porselen karolara artan talebe en iyi cevabı verecek şekilde dizayn edilen fabrikamızda Türkiye ve dünyadaki rakiplerimize göre fark yaratacak bir ürün portföyü olması için çalışmalarımız devam ediyor.

Seramiksan dünyadaki en modern vitrifiye üretim tesisine sahip. Vitrifiye grubumuzda yer alan su tasarrufu sağlayan ürünlerimiz oldukça ilgi görüyor. Kanalsız rimles klozetler, farklı modeldeki lavabolar, 2,5 – 4 lt. su ile fonksiyon yapan yeni oval ve kare takımlarımız vitrifiye grubumuzda öne çıkıyor.

2017 yılında hangi ürünleriniz ile pazarda yer aldınız?

Sektörün yenilikçi markası olarak sektörde fark yaratacak ürünleri sunuyoruz.

Kaliteli yaşam için gerekli tüm teknolojiyi kullanarak benzersiz tasarımlara imza atıyoruz. Biz her zaman inovasyonun hayata katacağı değerin bilinciyle hareket ediyoruz. 2017'de de sektörün en önemli üç fuarında

ürünlerimizi sektör profesyonelleri ve müşterilerimizle buluşturduk. Unicera, ISH ve Cersaie'de sunduğumuz 2017 koleksiyonumuzun beğenilmesi bizi çok mutlu etti.
Bu yıl özellikle doğaya özlem duyanlar için özel olarak tasarladığımız ahşap karolar koleksiyonumuzun öne çıkan ürünlerinden oldu. Doğalından ayırt edilemeyecek şekilde üretilen bu ahşap karoların yer aldığı koleksiyonda gövdesi renkli olarak üretilen seriler de yer alıyor. Koleksiyon doğal ve gerçekçi tasarım isteyenlerin tercihi oluyor. Bu yıl koleksiyonumuzun öne çıkan ürünlerinden biri de Serastep oldu. Merdivenler için özel olarak tasarlanan açık alan ve kapalı alan arasında bütünlük sağlayan mekanlara yepyeni bir boyut kazandıran Serastep de koleksiyonumuzda bu yıl dikkat çeken bir ürün oldu. Serastep özellikle istenilen boyutta üretilmesiyle de ilgi görüyor.

Seramiksan'ın pazardaki rekabet gücüne ilişkin neler söyleyebilirsiniz? Markanın Ar-Ge ve teknolojiye dair ne gibi yatırımlar yapmakta?

Seramiksan her zaman inovasyonun hayata katacağı değerin bilinciyle uzman ve güçlü bir AR GE ekibi ile çalışıyor. Öncelikli hedefimiz her zaman özel tasarım ürünlerimizle insanların yaşam alanlarına konfor katmak. Sektörün yenilikçi markası olarak Türkiye'de ilk defa leke tutmayan, bakteri barındırmayan ve çok kolay temizlenen nano tech granitleri, soluble salt teknolojisi ile lappato ve fulllappato porselen karolarını biz ürettik. Sektöre sunacağımız yenilikler için son teknoloji ile kalifiye ekibimizi buluşturduğumuz fabrikalarımızda çalışmalarımız hızla devam ediyor.

2018 trendleri neler olacak? Bize biraz 2018 koleksiyonunuzdan bahseder misiniz?

Modern yaşam alanlarında görmeye alıştığımız ahşap ve cement efektli ürünleri 2018 yılında da karşımıza çıkacak. Dijital baskı teknolojisi son dönemde oldukça gelişti. Bugün doğada gördüğümüz her renk ve deseni başarılı bir şekilde karolara aktarabiliyoruz. Doğanın içinde yaşıyormuş hissi verecek ahşap karolu tasarımlarda renk skalasının da arttığını görüyoruz. Özellikle yeni yapılan marka konutlarda butik otellerde ve lükskonutlarda bu grup ürünleri çok fazla göreceğiz. Uzun ömürlü yapısı, kullanımı ve antibakteriyel özelliğiyle yer ve duvar karoları 2018 yılında öne çıkacak diyebiliriz.
Gerçekçi tasarımıyla doğal taşlara alternatif olarak tercih edilen full body ve color body ürünlerimiz 2018 koleksiyonumuzun dikkat çeken ürünlerinden olacak. Dayanıklılığı, leke tutmama özelliği kolay döşenmesi ve temizlenmesi ile kullanıcıların beğenisini kazanıyor. Yer ve duvarda rahatlıkla kullanılabilen bu ürünler dış mekan kullanıma ve cephe kaplamaya da uygun. Full body porselen karolar tüm fayansın içine nüfuz eden renkli hammaddeler kullanılarak üretiliyor. Etkileyici görünümü ile kullanıldığı alanı değiştiren bu ürünlerin 2018'de de yoğun ilgi göreceğini düşünüyorum.
Seramiksan'ın 2018 koleksiyonu tarafından gövdesi renkli olarak üretilen seriler de yer alıyor. Daha doğal daha gerçekçi tasarımlar isteyenler için tasarlanan bu ürünler ile yaşam alanlarında doğanın huzur veren atmosferinde kaybolmuş hissi yaşamak artık mümkün.


Seramiksan Pazarlama Müdürü
Gül Sağır Aydın

Son olarak 2018 planlamalarınızdan da bahseder misiniz?

Güçlü AR GE çalışmalarımızla sektörde fark oluşturacak ürünleri sunmak için çalışmalarımız devam edecek. 2018 yılı için projelerimiz için çalışmalarımıza başladık. Koşulsuz müşteri memnuniyetini her şeyin önünde tutan üretim ve satış politikasıyla hareket ediyoruz. Özel projelerimizle birlikte 360 derece iletişim faaliyetlerimizi daha da artıracağız. Özellikle müşteri memnuniyetini dijital teknolojiyle de destekleyecek çalışmalarımız olacak. Seramiksan'ın Türkiye'nin hemen her yerine yayılmış 200'ün üzerinde bayi ve 1000'in üzerinde tali bayisi bulunuyor. 2018 yılında bayi ağımızı da hız kesmeden genişletmeye devam edeceğiz.





Mobilya sektörü, Furniture İstanbul'da buluştu



Türkiye mobilya sektörünün yüzde 75'ini temsil eden firmaları aynı çatı altında buluşturan Furniture İstanbul 7-12 Kasım tarihleri arasında CNR EXPO Yeşilköy'de düzenlendi. Fuarı, yerli ve yabancı 59 bin 64 kişi ziyaret etti. 2018-19 mobilya ve dekorasyon trendlerinin belirlendiği fuarda pek çok inovatif ürün sergilendi. Tasarım ve inovasyon odaklı bir yaklaşımla diğer fuarlardan ayrılan Furniture İstanbul'da, İtalya, İspanya, Fransa Finlandiya, Hollanda'dan gelen 14 tasarımcı Design Stories adlı seminer etkinliğinde genç tasarımcı adayları ile bir araya geldi. Tasarımcılar tarafından gerçekleştirilen, geleceğin dizaynları ve dünyaca ünlü markalarla çalışmanın sırları ile ilgili sunumlar yoğun ilgiyle takip edildi.



'Zamanın Ötesinde Tasarım Kâşifleri #5'te Geberit'in bu yılki konuğu Wolf D. Prix oldu

İsviçreli sıhhi tesisat devi Geberit, Yapı-Endüstri Merkezi (YEM) işbirliğiyle gerçekleştirdiği 'Zamanın Ötesinde Tasarım Kâşifleri' bu yılda devam etti. Bu yıl beşinci kez düzenlenen etkinliğin konuğu, robotik ve 3D Printing teknolojisinin günümüz ve geleceğin mimarlık dünyası için olağanüstü hizmetleri olabileceğine inanan Avusturyalı mimar Wolf D. Prix oldu. Geberit'in 2017 mottosu olan 'Zaman geçer, Kalite kalır' çerçevesinde yeni nesil mimarinin tüm detaylarını anlatan Wolf D. Prix, güncel projelerinde robot teknolojisinden sıklıkla faydalanma sebebini yeni nesil mimar ve tasarımcılarla paylaştı. Teknolojinin mimarinin her alanında olduğunu ve küresel krizlere çözüm üretebilecek mimarinin de teknolojiyle mümkün olabileceğine inandığından bahseden Prix, günümüz mimarisinde tasarımın mimariyi taçlandırdığını söyledi.



Henkel 3. çeyrek rakamlarını açıkladı

Henkel 2017 mali yılı için, satış hedefini teyit etti. Olumsuz etkisi gün geçtikçe artan kur etkisine rağmen, Hisse Başına Kârlılık (EPS) hedefini de yükseltti. Henkel'in CEO'su Hans Van Bylen "Henkel olarak, üçüncü çeyrekte güçlü bir performans gösterdik. Gittikçe zorlu hale gelen bir pazarda, satış ve kazançlarımızı daha da artırdık. Üç iş birimimiz de bu olumlu gelişime katkıda bulundu. %3'lük güçlü organik satış büyümesi sağlarken, nominal satışlarımız da %5 oranında arttı." dedi. Yapıştırıcı Teknolojileri İş Birimi, %4,9'luk oldukça güçlü bir organik satış büyümesi bildirdi. Beauty Care İş Birimi ise %0,5'lik organik satış büyümesi gerçekleştirdi. Çamaşır ve Ev Bakım İş Birimi, %1,8'lik organik satış büyümesi rapor etti" dedi.



İnovasyon harikası tasarımlar ödüllendirildi

İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği tarafından bu yıl altıncısı düzenlenen Ulusal Karton Ambalaj ve Kağıt Ürünleri Tasarım Yarışması ödül töreni, 'Türkiye Tasarım Haftası' etkinliği kapsamında gerçekleştirildi. Görsel ya da teknik anlamda yeni ürün oluşturmanın temeli olan tasarımın bugün, şirketlerin rekabette üstün olmak için kullandıkları en önemli araçlardan biri olduğunu söyleyen İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç, "Tasarım ve inovasyon artık şirketleri bütünüyle farklı boyutlara taşıyabiliyor. Sanayi de tasarım o kadar önemli bir hale geldi ki artık birçok kuruluş ürünlerinin nerede üretildiğini değil, nerede tasarlandığını vurguluyor. Bu bakış açısıyla Ekonomi Bakanımız Nihat Zeybekçi'nin dediği gibi 'Made in Turkey' sloganı değil, 'Designed in Turkey' sloganını vurgulamak ve Türkiye'yi bir tasarım ülkesi haline getirmemiz gerekiyor" dedi.









Savaş Plastik 2018 hedefine %20 ihracat artışını koydu

“2018 yılı ihracat hedefimiz, mevcut ülkelere yaptığımız satışlarımızı yaklaşık yüzde 20 oranında artırmak olacak. Bu anlamda yeni ürünlerimizin de bize ciddi destek sağlayacağını düşünüyoruz.”



Savaş Plastik İhracat Müdürü Kamil Keser

1963 yılından bu yana üretim faaliyetlerini sürdüren Savaş Plastik, 28 yıldır Tilia markasıyla plastik iç ve dış mekan mobilyaları ile otel, restoran ve kafelere özel çözümler sunuyor. Rahatlık, konfor, estetik ve çeşitlilik esaslı tasarım yaklaşımı ile yurt içi ve yurt dışı pazarlardaki gücünü pekiştirerek artıran firma 60 ülkede söz sahibi.
2018 yılında ihracatta yaklaşık yüzde 20 mevcut ülkelere satış yapma oranını yükseltmeyi hedefleyen firmanın yeni dönem ürün, tasarım ve büyüme hedeflerini Savaş Plastik İhracat Müdürü Kamil Keser ile konuştuk.

Kamil Bey, Savaş Plastik'in üretim kapasitesinden ve ürün portföyünden kısaca bahseder misiniz? Otel ve restoranlara hangi ürünlerle hizmet veriyorsunuz?

Kapasiteden ziyade 2017 yılında 12 milyon sterlin değerindeki satışlarımızın yüzde 40'ını yurt dışına yüzde 60'ını ise yurt içine gerçekleştirdik. Ürünlerimizi 5 kıtada, yaklaşık 60 ülkeye ihraç ediyoruz. İhracatımızın yarısını Avrupa ülkelerine ve Avrupa dışında Kuzey Afrika, Orta Doğu, Kuzey Amerika ve Uzak Doğu'ya yapıyoruz. Ürettiğimiz ürünler arasında plastik enjeksiyon, sandalye ve masalar yer alıyor. Bu doğrultuda tasarımlarımıza tamamen İstanbul'daki mevcut ihtiyaçlardan hareketle yön vermekteyiz.

Geçtiğimiz yıl pazarda hangi yeni ürünlerle yer aldınız, tasarım stratejinizi nasıl kurguladınız? Bir yıl değerlendirmesiyle kısaca bahseder misiniz?

2017 yılına yeni üretim olarak Flash, Roma ve Flora modelleriyle girdik. Ayrıca Lamax masalarının ürün gamını da genişlettik. Bu yılın tasarım stratejileri kombine edilecek sandalye modelleri, masa kombinlerine uygun sandalye renkleri seçmektir.

Bu yıl için tasarladığınız yeni ürünleriniz var mı?

Bu yıl Almanya'da iki ve Asya'da bir adet fuarı programımıza aldık. Yurt içinde ise kasım ayında bir fuara daha katılmayı planlıyoruz.

Genel olarak markanızın tasarım algısını, konsept yaklaşımlarını nasıl anlatırsınız? Otel, restoran mobilyaları tasarlarken ana kriterleriniz neler oluyor?

İç ve dış alanlara yönelik 3E faktörünü aynı üründe taşıyabilecek ürünler üretmekteyiz. Bu doğrultuda ürünlerimizin renk kombinasyonunu gözeten, çizilmeye dayanıklı, ergonomik, şık ve estetik olması bizim için öncelikli kriterler arasında geliyor. Bununla beraber ürünlerimizi her segmente hitap edebilecek bir tasarım algısıyla pazara sunuyoruz.



Şunu da özellikle ifade etmeliyim ki, firma olarak her yıl yeni tasarımlarla müşterilerimizin çözüm ortağı oluyoruz. Farklı tasarımlar, yeni renkler ve tasarım kombinasyonlarını yakından takip etmeye özen gösteriyoruz.

Genel olarak bağlı bulunduğunuz sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz? HoReCa sektöründe üretim standartları dünyada ve Türkiye'de ne tür değişiklikler gösteriyor?

Firmamız mobilya sektöründe faaliyet göstermekte. Bizler de bu doğrultuda gerek katıldığımız fuarlar gerekse hammadde olarak enjeksiyon ürünlere ağırlık vermekteyiz. Teknoloji ve hammaddedeki dalgalanmaları ürünlerimize ancak yılda bir kez yansıtabiliyoruz. Yeni ürünler geliştirirken katma değeri daha yüksek, tüm dünyaya estetik gelebilecek tasarımları ürün gamımıza ekliyoruz. .

Fuarlara katılıyor musunuz? 2017 takviminizde hangi fuarlar yer aldı? 2018'de hangi fuarlara katılacaksınız?

2017'nin Ocak ayında Almanya IVM Fuarı, Mart ayında Çin EIFF Fuarı, Eylül ayında da Almanya SPOGA Fuarı'nda yer aldık. Bu yıl ise İstanbul'da katılacağımız fuarlarımız olacak.

Son olarak Savaş Plastik'in büyüme stratejisi, hedef pazarları ve bu yıla ilişkin hedefleri ve yatırım planları ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

2018 yılı ihracat hedefimiz, mevcut ülkelere yaptığımız satışlarımızı yaklaşık yüzde 20 oranında artırmak olacak. Bu anlamda yeni ürünlerimizin de bize ciddi destek sağlayacağını düşünüyoruz.



Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer **"HoReCa'nın ihtiyaçlarına bütünsel çözüm sağlamayı hedefliyoruz"**



"Yıllardır tüketicilerin hayatına birçok yenilik katmış, onları üstün teknolojili ürünlerle buluşturmuş bir şirket olarak, Arçelik Kurumsal Çözümler markamızla artık sektörlere hizmet ediyoruz. Arçelik Kurumsal Çözümler ile şimdi de HoReCa sektörünün ihtiyaçlarına bütünsel çözüm sağlamayı hedefliyoruz."

62 yıldır Türkiye'de pek çok ilk'in ve en'in öncülüğünü yapan Arçelik, "Arçelik Kurumsal Çözümler" markası ile artık sektörlere de hizmet veriyor. HoReCa sektörünün ihtiyaçlarına bütünsel çözüm sağlamayı hedefledikleri marka ile Sirha İstanbul'da da yerini alan Arçelik "Arçelik Kurumsal Çözümler"in fuar sonrası değerlendirmelerini ve 2018 planlamalarını Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer ile konuştuk.

2017 Sirha Fuarı'na katıldınız. HoReCa sektörüne yönelik ürünleriniz ve hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

HoReCa sektörüne yönelik akıllı teknolojilerimizi ve kurumsal çözümlerimizi sektörün en önemli fuarlarından biri olan Sirha'da sergiledik. Fuar alanında yer alan standımızda bilgilendirme ekranları, ödeme kaydedici cihazlar ve Multi Şef Profesyonel Mutfak Makinesi gibi ürünlerimizi ziyaretçilerin beğenisine sunduk. Full HD veya Ultra HD çözünürlüğe sahip 43'' ve 55" bilgilendirme ekranları, yatay ve dikey olarak kullanılabiliyor. 750 nit parlaklık derecesiyle spot ışığı altında yansıma yapmıyor, istendiğinde dokunmatik ekran özelliği eklenebiliyor. İnce görünümüyle güzel bir tasarıma sahip olan ürün, 10 farklı noktadan dokunmatik ekran özelliği sayesinde müşterilerin ihtiyaçlarına göre içerik sergilenmesi ve müşteri bilgilerinin ekrandan girişini mümkün kılıyor. Ödeme kaydedici cihazlarımızdan 520TR satış noktası terminali günümüzün güncel teknolojisi olan nesnelerin interneti ve dijital marketin sağladığı imkanlardan faydalanma olanağı sunuyor. Bu sayede daha kapsamlı bir pazar erişimine sahip olan işletme, anlık kampanya yönetimi ve satış kanallarını birleştiren bir yapıya sahip olarak, yeni müşteriler ve iş fırsatları konusunda daha önce sağlanmamış bir imkana kavuşuyor. K 1292 Multi Şef Profesyonel Mutfak Makinesi ise döküm gövde malzemesi, 4 litre karıştırma hazne kapasitesi, 12 adet hız ayarı ve zaman ayarlayıcısı bulunan bu ürün 7 farklı aksesuarı ile mutfaklarda zoru kolaylaştırıyor.

Sektöre yönelik kurumsal çözümleriniz sektöre ne katacak?

62 yıldan bu yana tüketicilerin hayatına dokunuyoruz, onlara birçok deneyim yaşatıyoruz. Artık bu alandaki deneyimimizi sektörlere ve işletmelere taşıyoruz. Dünyada trendlerin değişimi doğrultusunda




Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer



kurumların da ihtiyaçları değişiyor. Biz de bu ihtiyaçları yakından takip ediyoruz ve yatırımlarınızı ona göre planlıyoruz. Farklı iş modelleri için farklı ürünler ve çözümler üretiyoruz. HoReCa da bu sektörler arasında bulunuyor. Biliyoruz ki, günümüzde sektör hızla dijitalleşiyor. HoReCa sektöründe müşteri deneyim ve beklentileri, hayatın her alanında olduğu gibi dijitalleşmenin etkisi altında değişiyor. Dijitalleşme sektörde de müşteri deneyim ve beklentilerine yön veren bir unsur haline geldi. Bu da satış, pazarlama ve iletişim kanallarında yenileşme ihtiyacını doğurmakta. Dünyada ve ülkemizde yeni gelişen hareketli ve interaktif ekran kullanımları sektörde önemli bir yenilik alanı. Bu ürünler sayesinde hizmet kuruluşları misafirleriyle daha hızlı, etkin ve interaktif iletişim kurabiliyor. Biz de digital değişimi kolaylaştıran çözümlerimizle hem sektör oyuncularının hem de müşterilerin daha iyi hissetmesi ve satın alma kararını hızlandırması için önemli bir katkıda bulunuyoruz. Böylelikle HoReCa sektörü temsilcileri hem müşterileriyle duygusal bağ kuruyor, hem de satışlarını artırma fırsatı buluyorlar.

HoReCa sektörüne rakiplerinizden farklı ne sunuyorsunuz?

Yıllardır tüketicilerin hayatına birçok yenilik katmış, onları üstün teknolojili ürünlerle buluşturmuş bir şirket olarak, Arçelik Kurumsal Çözümler markamızla artık sektörlere hizmet ediyoruz. Arçelik Kurumsal Çözümler ile şimdi de HoReCa sektörünün ihtiyaçlarına bütünsel çözüm sağlamayı hedefliyoruz. Türkiye'nin dört bir yanındaki güvenilir hizmet ağımız ile en küçük şirketten kurumsal şirketlere kadar yerinde ve uzaktan hizmet konularında aynı kalitede çözüm sağlıyoruz. Arçelik A.Ş.'yi sektörde farklılaştıran en önemli nokta yaygın bayi ve servis ağı. Yaygın ve güvenilir hizmet ağımız ile kurumsal çözümlerimizi tasarım, uygulama, mühendislik, bakım ve işletme olmak üzere tek bir çatı altında işletmelere sunuyoruz.

Arçelik için 2017'de nasıl geçti?

Tüketicinin hayatını kolaylaştıran, fark yaratan ürünler ve çözümler geliştirmek için hız kesmeden yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımız sonucunda ortaya çıkan ürünlerden biri de Profesyonel Türk Kahvesi Makinesi. 2017 yılı içerisinde Telve Pro, Profesyonel Türk kahvesi makinesini; otel, restoran, kafe, ofis gibi kahve tüketiminin yoğun olduğu işletmelerde kullanılmak üzere tüketicilerimizin beğenisine sunduk. Pazara önemli bir ivme kazandıracak bu ürünümüzle; artık işletmeler, müşterilerinin Türk kahvesi ile ilgili beklentilerini en iyi standartlarda karşılayabilecekler.

2018 için yeni planlamalarınız nelerdir?

Biz bugüne kadar milyonlarca tüketiciye en yenilikçi ürün ve teknolojileri ulaştırdık. Geçtiğimiz 62 yıl boyunca pek çok 'ilk' ve 'en'i Türkiye'ye yaşattık. Yatırımlarımızı kesmedik. Kendimizi yenilmeye, ürünlerimizi geliştirmeye önem verdik. Bu dönemde de yeni iş alanları ve yeni ürünlere yatırım yapmaya hız kesmeden devam ediyoruz.

"Arçelik A.Ş.'yi sektörde farklılaştıran en önemli nokta yaygın bayi ve servis ağı. Yaygın ve güvenilir hizmet ağımız ile kurumsal çözümlerimizi tasarım, uygulama, mühendislik, bakım ve işletme olmak üzere tek bir çatı altında işletmelere sunuyoruz."





Sanayi Gecesi'nde Boydak Holding'e 14 ödül

Kayseri Sanayi Odası'nın (KAYSO) her yıl düzenlediği 2017 Yılı Sanayi Gecesi'nde Boydak Holding 9 şirketiyle yer aldı. Sanayi Gecesi'ne Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi, TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu, Kayseri Valisi Süleyman Kamçı, Ak Parti Kayseri Milletvekilleri Taner Yıldız ve İsmail Tamer, Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, İl Protokolü, STK temsilcileri ve Sanayiciler katıldı. Düzenlenen gecede ISO İlk 500 ve İkinci 500, İhracat ve Özel Ödül kategorisinde sıralamaya giren Boydak Holding Grup Şirketlerine plaket takdim edildi.





Turizm sektörünün en iyileri seçildi

Yüksek kalite ve hizmet standartları ile işletmelere profesyonel çözümler sunan Eczacıbaşı Profesyonel, turizm ve otelcilik sektöründe profesyonelleşmeyi amaçlayan Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği'nin her sene gerçekleştirdiği gala gecesinin ana sponsoru oldu. 22 Aralık 2017 tarihinde Limak Hotel Lara'da gerçekleşen geceye POYD üyeleri ve turizm sektöründen 500 kişi katılım gösterdi. Türk turizmine katma değer sağlamayı hedefleyen Quality Management – QM Awards 2017 Ödülleri'nin bu yılki mottosu "Be the best" oldu. Eczacıbaşı'nın 75. yılı videosu ile başlayan törende Eczacıbaşı Profesyonel Genel Müdürü Melike Koçoğlu "Yıllardır omuz omuza çalıştığımız turizm sektörünün çok kıymetli üyeleri ile birlikte bugün burada olmaktan mutluluk duyuyoruz. Turizm sektöründeki değerli paydaşlarımıza elimizden gelen desteği vermeyi sürdüreceğiz'' dedi.



Sektörün en yeni şirketi Bien Banyo Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. kuruldu

Ercan Şirketler Topluluğu'na bağlı Bien markasının her kategoriye ayrı odaklanma stratejisi doğrultusunda 2017'de kurulan Bien Banyo Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ocak 2018 itibariyle satış ve pazarlama faaliyetlerine başladı. Yatırımlarda önceliği, Seramik Sağlık Gereçleri'nde kapasite artışına vereceklerini ifade eden Bien Banyo Genel Müdürü Hakan Günderen, bu nedenle ürün geliştirme süreçlerini de hızlandırdıklarını ve 2018 yılında kapasite artışı ile birlikte geliştirecekleri yeni ürünler ile sektöre farklılık getireceklerini ve beş yıl içinde üretim kapasitelerini beş kat büyütmeyi hedeflediklerini belirtti.



VitrA İnovasyon Merkezi geleceğin tasarımcılarını ağırlıyor

Eczacıbaşı VitrA'nın, Bozüyük Kaymakamlığı ve İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü'nün iş birliğiyle hayata geçirdiği "Tasarım Odaklı Düşünme Atölyeleri" başladı. VitrA İnovasyon Merkezi çalışanları tarafından Bozüyük'te yaşayan 8-12 yaşındaki öğrenciler için düzenlenen atölye çalışmasına, 2 Ocak 2018 tarihinde Bilecik Valisi Doç. Dr. Tahir Büyükakın da katıldı. Etkinliğin sonunda öğrencilere, tasarımcı sertifikaları verildi. VitrA İnovasyon Merkezi'nde gerçekleştirilen "Tasarım Odaklı Düşünme Atölyeleri"nin hedefi, 8-12 yaş grubundaki öğrencileri, insan odaklı bir yaklaşım olan tasarım odaklı düşünmenin prensipleriyle tanıştırarak, gerçek problemleri yaratıcılıklarını kullanarak nasıl çözebileceklerini öğretmek.





Felda Iffco'dan "birlikte güçlüyüz" mesajı

Felda Iffco, bu yıl 5.sini düzenlediği bayi toplantısında, 2018'de yeni proje, yeni ürün ve yatırımlarla varlığını sahada daha da derinleştirerek, büyüme iddiasını sürdürdüğünün mesajını verdi.

Felda Iffco Türkiye gelenekselleşen bayi toplantısına bu yıl da özel bir programla hazırlandı. Her sene farklı ve yaratıcı bir konseptle iş ortaklarına yeni seneyle ilgili mesaj veren ekip, geçtiğimiz yıllardaki sektör başarılarına, 2018'de de devam edeceklerinin sinyalini bu yıl ki toplantı konseptiyle verdi. "Güçlü Felda Iffco Güçlü Bayi" sloganıyla hazırlanan toplantıda belirtilen 2018 hedefleri hem vurucu hem iddialıydı.
Şirket satış hedeflerinin, bölge bazlı aksiyonların, Arge inovasyonlarının ve pazarlama başarılarının da ayrıca paylaşıldığı sunumlarda, Felda Iffco, 2018 hedeflerini iş ortaklarıyla birlikte gerçekleştirmek üzere hazır olduklarını ifade ettiler.

Antalya Paloma Renaissance'ta gerçekleşti

Felda Iffco, geçtiğimiz yıllardaki başarılarını şampiyonluğa taşımak için tüm iş ortaklarıyla beraber zorlu bir mücadele vereceklerini ve bu mücadeleyi nasıl göğüsleyeceklerini "Birlikte Güçlüyüz: Güçlü Felda Iffco Güçlü Bayi" ana teması ile iş ortaklarına aktardı. Bu tema, tüm ekibin katılımıyla gerçekleştirilen Şampiyonlar Ligi Yarışma oyunu ile perçinlendi. Antalya Paloma Renaissance'ta gerçekleştirilen etkinlikte, Felda Iffco iş ortaklarının ve satış ekibinin stratejik, motive, planlı ve etkin bir şekilde katılım sağladığı gözlemlendi.
Felda Iffco Türkiye'nin, Paloma Renaissance Antalya'da gerçekleşen bayi toplantısı, ödül töreni ve Sibel Tüzün'ün konuk sanatçı olarak katıldığı keyifli gala yemeği ile son buldu.



İpay HoReCa ve endüstriyel çözümleriyle 2018'de de iddiasını sürdürecek!

Üretim faaliyetlerine 1998 yılında bir anonim şirketi olarak başlayan İpay, bugün iç piyasa, endüstriyel ve HoReCa kanallarında sektöre üç koldan hizmet vermeye devam ediyor. Ürünlerini özel ambalajlarında otel, pastane, restoran ve catering sektörüne yönelik olarak pazara sunan İzmir merkezli firmanın HoReCa kanalına yönelik çözümlerini, ihracat hedeflerini ve üretim kıstaslarını İpay Genel Müdürü Demet Han Özok ile konuştuk.

Demet Hanım, Avrupa'da yaygın bir kullanıma sahip olan pastörize sıvı yumurtalar bireysel tüketicinin yanında otel, catering, kek, kurabiye gibi yumurtayla üretilen markaların da ihtiyacı konumunda. Sizin iç piyasadaki firma referanslarınız nelerdir?









Ipay, endüstriyel üreticilerden Ülker, Şölen, Unilever, Pınar Et, Pınar Süt, Tat, Biskot, Mc.Cormick ve Ferrero'yu referans olarak gösterebiliriz. HoReCa kanalında ise Özsüt, Özgörkey, Cake Studio, Divan Pastaneleri, THY Doco, Bolulu Hasan Usta, Hilton otelleri, Marriot Otel, Max Royal ve Voyage Hotelleri, vb. gibi 5 yıldızlı otel grupları ile çalışıyor.



HoReCa dediğimiz kanala hizmet veriyoruz. Endüstriyel üreticilerden Ülker, Şölen, Unilever, Pınar Et, Pınar Süt, Tat, Biskot, Mc.Cormick ve Ferrero'yu referans olarak gösterebiliriz. HoReCa kanalında ise Özsüt, Özgörkey, Cake Studio, Divan Pastaneleri, THY Doco, Bolulu Hasan Usta, Hilton otelleri, Marriot Otel, Max Royal ve Voyage Hotelleri, vb. gibi 5 yıldızlı otel grupları ile çalışmaktayız.

Tavukların yemleri de tarafınızdan özenle hazırlanıyor. Bu yemlerin besin değeri hakkında bilgi verir misiniz?

İpay çiftliklerinde yetiştirilen her yumurta tavuğu, İpay yem fabrikasında üretilen "bitkisel" yemlerle beslenir. Yem rasyonları tavukların büyüme dönemlerinde ihtiyaç duydukları besin ve enerji değerlerine uygun modern yem nakil araçları ile yetiştirme çiftliklerine nakledilir. İhtiyaç duyulan besin ve enerji değerlerinin karşılanması için yoğun bir analiz söz konusudur. Doğru, güvenli ve istenen değerlere sahip yem eldesi için hammadde seçimi oldukça önemlidir. Hammadde seçiminde özellikle bitkisel kaynakları tercih ediyoruz ki bu durumun yumurta kalite ve lezzeti üzerinde son derece etkili olduğunu düşünüyoruz. Yumurtamız için aldığımız üstün lezzet ödülünü de bu anlamda örnek gösterebiliriz.



Ürünü saklama koşulları ve kullanımla ilgili önerileriniz nelerdir?

Kabuklu yumurtanın raf ömrü yumurtlama tarihinden itibaren 28 gündür. Yumurtlama tarihinden sonraki 18. güne kadar yumurtanın soğutulması zorunlu değildir. Ancak ürün mevcut altyapı gereği bazı geçen süre içerisinde soğuk zincire maruz kalmaktadır. Önemli olan yumurtayı büyük sıcaklık dalgalanmalarından korumaktır. Bu nedenle tüketicilerimize ürünü aldıktan sonra buzdolabında- soğukta muhafaza etmelerini öneriyoruz. Yumurtaların yıkanması ile yüzeydeki gözenekler açıldığı için gıda güvenliği zinciri kırılmaktadır, bu nedenle yıkanmamasını önemle rica ediyoruz. Pasta, kek, vb. performans beklenen ürünlerde ise yumurtanın bir miktar ortam sıcaklığında kalmasını öneriyoruz.

Ayda 8.5 milyon yumurta üreten bir firma olarak ihracat oranlarınız nedir?

İhracat oranımız aylık %15 civarında seyrediyor. İhracat imkanımız var, ancak ihracat şartları ve piyasa koşullarına göre bu oran değişkenlik gösterebiliyor.

Şair ruhlu şef
Umut Karakuş



Fotoğraflar: Ümit Başer Alkaç

Mutfakla ilk tanışıklığı çocuk yaşlarında anne babasının yufka dükkanında başladı. Aşçılık onun dünyasında okuldan arta kalan zamanlarda fazlaca seçeneği olmayan mecburi bir istikametti. Aile mutfağının da etkisi oldu, günü gelip de aşçı olmasında, Ermeni kökenli babaannesinin de, anlattığına göre. Ama en çok da Le Cordon Bleu Londra mezunu dayısı ona 13 yaşındayken "evet ben aşçı olabilirim" dedirtebilenlerden oldu. Hamura ve çamura dokunmayı küçük yaşlarından beri sevdiğini söyleyen Umut Karakuş'un bir hayali de matbaacı olmaktı ki, ancak o yolla çok sevdiği kitapların kokusunu içine çekme şansı bulabilirdi. Okumak yazmak onun için bir tutkuydu ama şiirin yeri apayrıydı onun dünyasında. "İlk şiirini yedi yaşında bir kuşa hitaben yazdığını söyleyen Aila Restaurant'ın Mutfak Şefi Umut Karakuş, "Tabiata, hayvanlara ve bitkilere özel bir ilgi duyuyordum ve bunu da şiire dökmek beni çok mutlu ediyordu" diyor.

Yemeğe şiir yazan şef

Peki Umut Karakuş, o çok sevdiği dünyaya hitaben halen mısralar dizelemeye devam ediyor mu? Son birkaç yıldır haber spikeri Ece Hüner ile birlikte yemek şiirleri yazdığını söyleyen Karakuş, gelecek zamanda bu türlü bir şiir kitabının da projeleri arasında yer aldığını müjdeleyerek, "Bir dönem çok fazla Divan Edebiyatı okudum. Karacaoğlan'ın bir kadını bir bitkiye benzeterek yazdığı bir şiiri vardı ki onu okuduğumda demek ki yemekle ilgili şiir de yazılabilirmiş" sözleriyle nasıl yemek şiirleri yazmaya yöneldiğini anlatıyor.

Maksut Aşkar ile tanışır

Şiir yazmak işin en keyifli, motive edici ve ruhu besleyen tarafı ama ya sonrası? 15 yaşında profesyonel mutfağa girme kararı ile birlikte Le Cordon Bleu İstanbul ve Londra okullarında ardı ardına eğitim aldığını dile getiren Karakuş, bir sabır işi olarak nitelediği pastacılık eğitimini sabırsızlığını keşfetmesiyle beraber noktalayıp mutfağa geçtiğini söylüyor.

2006 yılında Polat Residence'nin içindeki bir restoranda komi olarak profesyonel mutfağa ilk adımı atan Karakuş, sekiz ayın sonunda Türkiye'nin en yenilikçi şeflerinden biri olarak tanıttığı Maksut Aşkar ile tanışır ve Aşkar'ın hayallerindeki projeyi 2007 yılında Beyoğlu'nda açtıkları Multi Mekan ile hayata geçirirler. Oysa henüz bir komidir ama vizyonu akranlarına fark atan bir komi olup çıkar... Ticarethanenin aslında para kazanmak gibi bir niyeti olmaz, ilk zamanlarında. Kendi ürünlerini tasarlamak, kendi tabaklarını hazırlamak, kendi işini yapmak üzere koyulurlar en çok da bu zorlu yola... Nitekim kendilerince para kazanmanın bir formülünü de bulmuşlardır; catering, danışmanlık ve food styling'i de hizmet ve servisleri arasına özenle katacaklardır...

Profesyonel mutfak dünyasına ilk bu anlattığı üzere 2012 yılında 20-25 kişilik restoran projesiyle başlangıcı yapan Karakuş, "idol şefim" dediği Maksut Aşkar ile kah aynı mekanda buluşarak kah farklı mekanlarda ama yine aynı fikirlerle sürecek uzun bir mutfak birlikteliğinin de ilk temellerini atar bu sayede.

Sous şefe iş yaptıran komi

Bir komi olarak ilk defa profesyonel mutfağa girdiğinde ne hissettiğini sorduğum Karakuş, "Bana değil de birlikte çalıştığım arkadaşlara biraz hayal kırıklığı oldu" diyor ve şöyle devam ediyor: "Komi olarak girdim ama sous şefine

iş yaptırmaya başladım çünkü maalesef ülkemizde insanlar her zaman çok çalışkan olamayabiliyor. Mutfağa girdiğim zaman sektöre yıllarını veren insanlara belli bir saygı çerçevesinde "Abi yanlış yapıyorsunuz" baskısı yaparak bir şekilde düzenlerini bozdum aslında. Bir zaman sonra insanların beni görerek işlerini daha sıkı sahiplendiklerini gördüm. Herkes otururken bütün mutfağın tezgah ve dolaplarını silmeye çalışan bir tiptim, öyle söyleyeyim." Hiç kimselerin yaptığını beğenmeyip, üstüne hep kendisi bir şeyler katmayı seven mükemmelliyetçi bir kadının elinde büyümenin bir sonucu olarak bugünlere geldiğini de sözlerine ekleyen Karakuş, "Annem her sabah altıda kalkar, altı dönüm arazi üzerinde kurulu evin bahçesinde gezerdi. Annem çok çalışkan ve yerinde duramayan bir kadındı. Sanırım ben de bazı özelliklerimi ondan almışım." diyor.



20 kişilik tapas restorana şef olur

Umut Karakuş, aşçılık merdivenlerini tırmanırken ikinci durak olarak Nuteras'ın içindeki Little Bits'e geçer. Mehmet Gürs, Maksut Aşkar, Esra Humuslu gibi Türkiye'nin en iyi şefleriyle bir arada çalışma fırsatını yakalar o vakitler. Burası da para kazanmaya odaklanmadıkları, 20 kişilik bir Ar-Ge mutfağıdır. Adım adım mesleğinde uzmanlaşan Karakuş, o dönem moleküler gastronomik tekniklerle karnıyarık da yapar, kuru fasulye - pilav da pişirir.
Mesleki kariyeri boyunca aklına düşürdükleriyle hayallerini ve projelerini yeşerten Karakuş'un beş saatlik uykuyla yapmak istediği şey bu defa geri kalanlara bir iz bırakabilme çabasıdır. "Yemek bir kültür hamallığıdır çünkü. İnsanlarca tarumar edilmeden yüzyıllar boyu devam

Umut Karakuş'a göre iyi bir şef mutfağını geliştirebilen, hazır ürün ve reçetelere sarılmayan, aşçıların yarınlarına umut vaat edebilen ve mutfakta yaratıcı olabilenler ancak. Türkiye'de şeflik mertebesinin kolaylaştırıldığına dikkat çeken Karakuş, "O zaman benim annem de bir şef, kaldı ki kendisi en ince yufkayı açan kadındır. Avrupa'da şef olmak belli bir bilgelik, zaman ve deneyim gerektiriyor. Burada da öyle olmalı." diyor.



eden bir kültürdür, yemek. O yüzden bizim işlerimizde kalıcılık, faydacılık önemli" diyen Karakuş, doğayı sahiplenmenin de önemine dikkat çekiyor.

"Şef n'olur sen düşünme"

Umut Karakuş, mutfak arkadaşlarınca "Şef n'olur sen düşünme" dedirtebilecek kadar kolaycılık ve kolay olmaktan uzak bir şef. Bu yüzden de insanların "bu kolay" dedikleri hiçbir işi yapmamayı tercih ettiğini belirterek, "Çünkü kolaycılık hiç de öğretici değil. Ben her zaman insanların kendi sınırlarını zorlamaları gerektiğine inandığım için yaptığım her işte bir komplike olmalı. Daha önce yapılmamışı yapmayı sevdim hep. Mutfakta bir tarafta çok zor bir yönüm bir tarafta da herkesle iyi iletişimli ve yaklaşımlı, abi kardeş esaslı, öğretici bir yanım var" diyor.

Onun asıl hikayesi, lokalcilik

Le Cordon Bleu Londra'da Fransız mutfağını en ince detayına kadar öğrenecek, ardından ülkenize dönüp meze yapacaksınız, olacak iş mi? "Değil elbette, birçok insana çelişkili gelebiliyor bazen" diyen Karakuş, hatta bu tercihiyle zaman zaman babasının "ah be evladım, madem meze yapacaktın, neden onca para verip Fransız mutfağı okudun?" şeklindeki şaşkınlık ve hayret içeren yaklaşımlarından da kendini kurtaramamış. "İşin iç yüzü öyle sanıldığı gibi değil aslında" diyerek aslında başından beri kariyerinde doğru bir yolda yürüdüğüne inandığını söyleyen Karakuş bu düşüncesini ise şu sözleriyle destekliyor: "Evet ben Londra'da Fransız mutfağı eğitimi aldım. Biliyorum ki o benim mesleğimdeki en güçlü silahım. Öte yandan ülkeme dönüp meze yaptım. Çünkü benim asıl hikayem, lokalcilik. Bu ülkede çok fazla yaratıcı şef var ve eminim lokale dönerlerse çok daha başarılı olacaklar. Humus vurgum o yüzden. Humusu kendimize göre değiştirip yeni dünyaya entegre edebilirsek daha başarılı olabiliriz. Tabii ki dünya mutfağı özentisine düşmeden bunu yapmalıyız. Mürekkep balıklı humus yapıp karşıya geçip kuru fasulye pilav yiyorum. Çünkü bunların her biri bizim kültürümüz."

Duble Meze Bar ile şefliğini resmen ilan eder

Aileden tescilli aşçı Umut Karakuş, mutfak yolculuğunda ilk tam bağımsızlığını 2012 Haziran'ında aldığı radikal bir kararla kazanır. Yeni fikir ve adımlarla farklı projelere yelken açmayı kafasına koyan Karakuş'un aklında sadece o güne kadar yapılmamış olanı yapmak vardır. O dönem Çapa Ailesi ile yeniden yolları kesişir, önerisi üzerine Celal Çapa ile birlikte İspanyol tapas kültürünün farklı bir versiyonunu modern



meyhane konseptine uyarlayarak 2012'de Duble Meze Bar'ı açar. Bu proje genç ve deneyimli bir mutfak sevdalısının şefliğini resmen ilanıdır aynı zamanda.
Projenin öncesinde bir ön çalışma mahiyetinde tüm Anadolu'yu talan ederek ürün, malzeme arayışı da yapar, Karakuş. "Çünkü benim mutfağımda menüye göre malzeme alınmaz, malzemeye göre menü yapılır" diyen Karakuş, bu noktada Türk şeflerin yaptıkları bir hataya da parmak basarak, Türkiye'deki şeflerin ağırlıklı olarak menüyü yaptıktan sonra malzeme aldıklarını söylüyor.

Aila projesi için Fairmont Quasar İstanbul ile el sıkışır

3.5 yıllık bir deneyimdir, Duble Meze Bar... Ancak Umut Karakuş'un içinde gün be gün büyüttüğü başka özlemleri de olur elbet. Mesela mutfak eğitiminin en güzel yıllarını mutlulukla geçirdiği Londra'ya dönmek gibi. O aralık 16 şubeli restoran zinciri Haz Grubu'ndan aldığı transfer teklifi son derece cazip gelir ona. Nitekim yıllar yılı hayalini kurduğu bir çalışma fırsatını sunar bu teklif. Londra'da Türk mutfağını araştırma ve geliştirme üzerine kurduğu mutfakla adım adım Avrupalı'ya öz mutfağını bir de kendi penceresinden tanıtma fırsatı bulur bulmasına da Avrupa'daki Türk yatırımcılarla çalışmanın zorluğuyla ülkesine geri dönmeyi tercih eder ve Fairmont Quasar Istanbul İstanbul ile zengin bir meze sunumu ve küçük bir ocakbaşı bölümünün buluştuğu özel bir konsept olan Aila Restaurant için el sıkışır...
"Çok zengin ve köklü bir mutfak olan kendi kültürümüzün bir ürünü olan Aila'da





Türk mutfağının geleneksel lezzetlerine farklı dokunuşlar katarak misafirlerimize sunuyoruz. Yaptığımız şey, Türk mutfağını yeni tekniklerle geliştirip gurme mutfaklara entegre etmek. Güzel süslenmiş tabaklarda, baharatlarla renklendirilmiş yerel lezzetlerimizi bir anlamda modern meyhane ortamında sunuyoruz. Yemeklerin yanı sıra sunulan hizmet ve atmosferle de birçok insana hitap ediyoruz. Aila, içinde iki vazgeçilmez gastronomik unsurumuzu barındırıyor; hem mezelerin hem de ocakbaşının olduğu bir mekan. Mezelerimizi konukların önünde hazırladığımız meze barımız, geleneksel ocakbaşı bölümümüz ve son olarak da özel kutlamalar veya iş yemekleri için, kendine ait ızgarası olan özel yemek odamız mevcut.

Baharat Kütüphanesi'ne sahip tek restoran

Profesyonel şef Umut Karakuş'un Türkiye'de gastronomik ve kültürel manada en önemli restoran projelerinden biri olarak anlattığı Aila, alışıldık mutfaklardan çok farklı. Her şeyden önce araştırmacı-geliştirmeci, lokal, ithal ürün karşıtı ve de bir kültür elçisi... Restoranı öne çıkaran bir başka özelliği ise Baharat Kütüphanesi. Şu an, bir kısmını kendilerinin ürettiği 150'nin üzerinde baharat çeşidi bulundurduklarını söyleyen Karakuş'un tek derdi, baharatların bir envanterini oluşturarak kayıt altına almak. Ona göre yemek gelişimi eşittir baharat kültürü demek çünkü. Yemeğin ve ürünün gelişimi için baharat kullanımının önemli olduğunu vurgulayan Karakuş, bu bilincin aslında çocuk yaşlarda aşılanması gerektiğini belirterek, evlerde de ufak birer baharat kütüphanesi kurulması gerektiğini söylüyor.

Meze ve et ağırlıklı menü

Gelelim Aila lezzetlerine... Misafirlerine et ve meze ağırlıklı bir menü sunduklarını anlatan Karakuş, sıcak-soğuk 45 çeşit ürünün servis edildiği restoranda 20'ye yakın mezenin menüye girdiğini söylüyor. "Tabule, muhammara, fava, bir Ermeni mezesi olan nazuktan, dil söğüş, pastırma turşusu, topik, ızgara enginar gibi pek çok meze çeşidi, ocakbaşından kebaplar, ızgaralar ve bunların yanı sıra geleneksel çorbalarımız, özel otların kullanıldığı salatalarımız, mücver, avcı böreği gibi lezzetler yer alıyor. İçi kaymaklı çıtır kabak gibi tatlılarımız ise konuklarımızın favorilerinden biri. "

Geleneksel tatları özel pişirme teknikleri, yeni sunum şekilleri ve baharat zenginliği ile farklılaştırdıklarını söyleyen Karakuş sözlerine şöyle devam ediyor: "Benim tabakta görmek istediğim bir renk dokusu var. Yeşili, sarıyı, kırmızıyı, siyahı görürsünüz benim tabaklarımda. Hem sunum hem lezzet hem yenilikçi bakış açısı ile farkı anlayabilirsiniz zaten. Kömürle yanan bir ızgaramız ve taş fırınımız var. Yedi gün boyunca beklettiğimiz etlerimizi farklı aromalı portakal çiçeği suyu ile marine ederek pişiriyoruz. Pastırma ve kuzu pirzoladan turşular yapıyoruz. Benim bütün amacım insanlara Türk mutfağının farklı bir şekilde sunulabileceğini göstermek."

Aila'nın menüsündeki diğer temel dokulardan biri de coğrafi işaretli ürünler. Bu, çocuklarımıza bırakabileceğimiz en büyük miraslardan. Gelişen dünyada yerel olanı korumak ve unutulmaya yüz tutmuş lezzetleri sahiplenmek çok önemli.

Sunumda "üç renk" kuralına sadık

Aynı zamanda food styling alanında rüştünü de ispatlayan Umut Karakuş, klasik sunum tekniklerinin ötesinde lezzeti taşıdığı tabakları stil ve dizayn ile de ustalıkla harmanlamayı başarabilen bir şef. Ona göre iyi bir şef tabağa biraz da modacı gözüyle bakmalı. Bu sebeple ki çevresinde moda okuyup daha sonra gastronomiye merak saran arkadaşlarına çokça imrenip, şanslı bulduğunu söylüyor, samimiyetle.

Daima "üç renk" prensibiyle tabaklarını dizayn etmeye özen gösterdiğini anlatan Karakuş'un tabaklarında yeri geliyor bir yemek, gül kurusu veya kırmızı pancar pudrası renkleriyle bir harmoniye dönüşüyor yeri geliyor kara lahanadan yapılmış bir pudra veyahut lavanta yağı ile yeniden hayat buluyor.

Evinin üst katındaki küçük atölyesinde seramik de yaptığını söyleyen usta şef, ileride rengarenk tabaklarını özel olarak tasarladığı seramik tabaklarında servis etmekten büyük mutluluk duyacağını da ayrıca dile getiriyor.

Şu sıralar göç mutfağı üzerine çalışan Karakuş, mutfağında modern ve geleneksel farketmeksizin her türlü tekniği uyguladığını söylüyor. Buna göre tütsüleme de yapıyor, döküm tavada mühürleme de yapıyor, fırın ve ızgara da kullanıyor.

Mutfakla mutlu oluyor

Çünkü usta şef için mutfak bir mutluluk kaynağı. Tamam, kendini hasta hissettiği zamanlarda bir miktar orada olmayı hayal etmiyor ama kullandığı bir günlük izninde dahi yemekle ilgili bir şeyler yapmayı tercih ediyor. Yemeğe gidiyor, mesela ki, etrafta neler olup bittiğine gözünü kulağını kapatmak istemiyor.

Çünkü ona göre yeme içme sektörü, insanın kendi gelişimini, kendi işini yansıtabileceği çok nadir alanlardan biri ve hiçbir sektörde bunca içinizden geldiği gibi rahatlıkla hareket sahası bulmanız ve bir de üstüne övgü almanız olası değil! O zaman mutfağı sevmemek, mutlu olmamak gibi bir ihtimal de mevzu bahis değil, Karakuş'un bu güzel yaklaşımıyla.

Bir Ferran Adria hayranı olan Umut Karakuş, bir dahi olarak nitelediği idol şefi gibi mutfak dünyasında üreticiliğini son noktasına kadar zorlayan, sıra dışı biraz da uçuk yeteneklere ihtiyaç olduğunu anlatıyor. Türkiye'de ise yemeği bir ideolojik bakış açısına dönüştürerek ülke kültürüne başarıyla entegre eden Mehmet Gürs ve Maksut Aşkar onun idol şeflerinden...

Türk mutfağına Michelin yıldız aldırmak istiyor

Geliyorum, usta şef Umut Karakuş'un gelecek hayallerine... "Hayallerim çok" diye başlıyor sözlerine ve bütün hayatının Türk mutfağını geliştirmek ve tanıtmak üzerine kurduğunu bir kez daha anımsatarak, Sidney'de hayata geçirmeyi planladığı projesini şu sözleriyle anlatıyor: "Benim bir şef ya da restorana değil ama Türk mutfağına Michelin yıldız aldırmak gibi bir hayalim var. Bununla ilgili olarak Avustralya Sidney'de çalışma larım devam ediyor."

Projenin sağlıklı bir şekilde yürüyebilmesi ve sektöre fayda sağlaması adına proje yatırımcısının gastronomiye gönüllülük esasıyla yaklaşmasının önemine vurgu yapan Karakuş, "Bence insanlar yaptıkları işlere gönüllerini koyarlarsa verimli olabilirler. Sadece bugünü değil asıl olarak yarınlarımızı düşünmeli ve bunun için yemek yapmalıyız." diyor.







Gıda Sürdürülebilirliğinde Fransa lider, Birleşik Arap Emirlikleri sonuncu oldu

Dünyada gıda ve beslenmeye ilişkin sorunları analiz etmek amacıyla kurulan Barilla Gıda ve Beslenme Vakfı (BCFN), tüm zamanların en kapsamlı "Gıda Sürdürülebilirlik Endeksi"nin (GSE) ikincisini yayımladı. Gıda ve beslenme açısından dünyanın en sürdürülebilir ülkelerini küresel ölçekte belirleyen endeksin metodolojisi, bu yıl yeni kriterler eklenerek daha rafine hale getirildi ve güçlendirildi. Dünya nüfusunun üçte ikisini ve gayrisafi küresel hasılanın yüzde 85'ten fazlasını temsil eden endeks, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 34 ülkeyi mercek altına aldı.
Çalışmayla ilgili konuşan BCFN Başkanı Guido Barilla; "Gıda Sürdürülebilirlik Endeksi; üretim, tüketim ve hatta gıda israfına karşı mücadele açısından, gıdalarla mümkün olan en sürdürülebilir ilişkiyi sağlamak için üzerinde çalışmamız gereken alanları belirlemekte yararlı bir araç olduğunu kanıtladı. Bu aracı geçen yıla kıyasla daha isabetli ve geniş kapsamlı hale getirmek için çalıştık. Bu sayede yiyeceklere yalnızca 'lezzet' açısından değil aynı zamanda bir bütün olarak bakmak mümkün oluyor. Ayrıca uzmanların, politika yapıcıların araştırmalara ve kararlarına nasıl yön verebilecekleri konusunda daha iyi fikir edinmesi de sağlanıyor" dedi.

Lider değişmedi

Sürdürülebilir tarım, beslenme sorunları ve gıda israfı olmak üzere üç temel konuda, 58 kriter üzerinden yapılan değerlendirmeyle hesaplanan GSE'nin lideri bu yıl da değişmedi. The Economist Intelligence Unit (EIU) işbirliği ile yaşama geçirilen endeksin dünya lideri 2017'de de Fransa olurken, ikinciliği Japonya, üçüncülüğü ise Almanya aldı. Fransa, yeni kriterler eklenerek daha rafine hale getirilen endekste özellikle gıda kayıpları ve atıkları kategorisinde yüksek performans sergiledi. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün tahminlerine göre küresel olarak üretilen tüm yiyeceklerin üçte birinin kaybedildiği veya atıldığı bir dünyada, Fransa bu tür kayıpları önleme konusunda uyguladığı politikalar ve aldığı tedbirlerle dünyaya öncülük ediyor. Bu yılki endeksin yüksek performanslı ülkeleri arasında Japonya, Almanya, İspanya, İsveç, Portekiz, İtalya, Güney Kore ve Macaristan da gösterildi. Listenin ilk 10'unda yer alan ülkelerde genel olarak gıda atıkları ve kayıpları, zirai uygulamalarda çevrenin korunması, tarımda inovasyonlar, beslenme eğitimi gibi konularda hem güçlü hem de etkin hükümet politikaları uygulandığına dikkat çekildi.

Türkiye 15'inci sıraya yükseldi

Türkiye, geçen yıl 25 ülkenin yer aldığı endekste 55 puan ile 19'uncu olmuşken, bu yıl 34 ülke arasında 61 puan ile 15'inci sırada yer aldı. Türkiye, gıda kayıpları ve atıkları başlığında ortalama bir puan alırken, dağıtım düzeyindeki çözümlerde düşük, son kullanıcı düzeyinde ise nispeten yüksek performans gösterdi. Türkiye, bu yılki endekste en yüksek puanı sürdürülebilir tarım kategorisinde elde etti. Su yönetimi ve su çekilmesinin sürdürülebilirliği ve hava kategorilerinde yüksek puan alan
Türkiye, gıda kaybı ve atıkları kategorisinde de son kullanıcı düzeyinde daha iyi performans gösterdi. Ancak, dağıtım seviyesindeki kayıplara yönelik çözüm başlığında zayıf kaldı. Endeksin 'beslenme sorunları' başlığında ise Türkiye "aşırı beslenme ve fast food restoranı başına düşen insan sayısındaki artış" nedeniyle ancak orta düzeyde puan alabildi.
Diğer yandan, ABD sıralamada gerilerde kalarak 21'inci sırada kendine yer bulabildi. Ülkenin sürdürülebilir tarım kategorisindeki konumu ise en altlarda, 31'inci sırada kaldı. Beslenme sorunları kategorisinde 24'üncü sırada yer alan ABD, aşırı et ve doymuş yağ tüketimi nedeniyle düşük puan aldı. ABD araştırmaya konu olan tüm ülkeler arasında, şeker tüketimi en yüksek ülke olarak da öne çıktı.

Birleşik Arap Emirlikleri listenin en sonunda

Yüksek gelir grubundaki ülkeler endeks sıralamasında çoğunlukla iyi performans gösterseler de bunun tam tersi durumlar da dikkat çekti. Birleşik Arap Emirlikleri, en yüksek kişi başı GSMH'ya sahip olmasına karşın en son sırada yer alırken, endekste yer alan en düşük gelirli ülke olan Etiyopya ise 12'incilik gibi oldukça saygın bir sırada yer buldu. Arap dünyasındaki diğer ülkelerle benzer şekilde Birleşik Arap Emirlikleri de yüksek gıda atığı oranı ve obezitede artış gibi sorunlar yaşarken, susuzluk ve dolayısıyla azalan yeraltı su kaynaklarına bağımlılık ile pahalı deniz suyu arıtma tesisleri nedeniyle sürdürülebilir tarımda da düşük puan aldı.





Orhan Genceli / GNC Restaurant Danışmanlığı Yiyecek İçecek Yatırım Danışmanı

Bir restoranda kârlı menü yapmanın 8 önemli ana başlığı

Bir menü, müşterinin restorana girdiği andan itibaren gördüğü ilk şeydir ve sipariş etmeden önce baktıkları en son şeydir. Bu ne demek? Menü en değerli pazarlama araçlarınızdan biridir. Bazı temel tavsiyelerimizi izlediğiniz sürece, müşterilerinizin tadını çıkaracak zarif bir restoran menüsü oluşturabilirsiniz.

Menü opsiyonlarınızı seçme; Restoranınızın konseptini seçin;

Öncelikle, ne tür mutfağı sunmak istediğinizi belirleyin. Sonra müşterinizin kim olacağını hedef kitlenizi düşünün ve ne fiyat aralığına satış politikanızın olacağını önceden planlayın. Son olarak, restoranınızın losyonunu göz önünde bulundurun. Tüm bu verilerden yola çıkarak, restoranınız için basit, özlü bir konsept oluşturmalısınız. Yatırım yaptığınız bölgenin bir "SWOT" analizini yaparak işletmeniz için en iyi ne olabileceğini önceden kestirip riskinizi azaltın.

Menünüzün içeriğinin neler olacağına karar verin;

Mutfak seçimini yaptıktan sonra en iyisini yapabildiğiniz 10-12 menü öğesinin bir listesini yapın. Bu, menünüzün temelini oluşturmalıdır. Restoran konseptinize uygun öğeleri seçin. Yeni bir restoran iseniz, ilk başta 10-12'den fazla ana ürün dahil etmemeye çalışın çünkü komplike bir menü sizi asıl yapmak istediğinizden saptırıp yorabilir. Tüm gün açık bir işletme iseniz Kahvaltı, öğle ve akşam yemeğine uygun yemekler tercih etmelisiniz.

Birkaç 'high-end' özel spesiyaliteniz olsun;

Menünüzde diğerlerinden biraz daha pahalı olan 2-3 ürün olsun. Bu ürünler Restoran konseptinize uygun öğeler olmasına dikkat edin, yakınınız da ya da konseptsizin aynısı olan diğer rakiplerinizden farklı ürünler olmasına dikkat edin.
Bonfileden özel bir ürün, egzotik bir balık, "paella" gibi yapmak biraz zor olan birkaç yemek, iki kişilik spesiyal ana yemekler.
Bazı ev yapımı ürünler ekleyin;
Size özel reçetesi olan 2-3 ürünü orta fiyattan çok ve kolay satılması amacı ile menünüzde yer aldırın. Bu öğeleri bir "en çok satanlar" veya "şefin tercihi" olarak gösteren bir yıldız veya başka bir sembolle etiketleyin.

Menünüzdeki öğeler için özel adları olmasına dikkat edin;

Menüdeki her yiyecek ve içecek ürününün bir kısa yaratıcı bir adı olsun. Misafirleriniz kolay sipariş verebilsin ve tekrar geldiklerinde hatırlayabilsinler, Pazarlama araştırmaları, müşterilerin yaratıcı isimler doğrultusunda hareket ettiklerini göstermiştir. Hamburgerinizi basitçe "hamburger" olarak adlandırmak yerine neden özel bir burger "Mona Lisa Burger" olmasın.
Menü adlarınızın restoranınızın konseptine uygun olduğundan emin olun. Örneğin, lüks bir bistroda basit ya da yöresel bir deyim gitmeyebilir.

Menünüzü yayınlamadan önce yazdırın ve inceleyin;

Oturup menüde görünecek her öğeyi listeleyin. Mevcut bir menüden çalışsanız bile bunu yapmak önemlidir. Tüm öğelerinizi en iyi organize etmenize ve kategorilere ayırmanıza yardımcı olacaktır.

Menünüzü hazırlarken mantıklı olmalıdır;

Menünüzün yaklaşık 3 büyük bölümünü belirleyin. Her bölümde 10'dan fazla öğe varsa, her bölümü 1-2 alt bölümler oluşturun ki müşterilerinizin sipariş verebilmelerinde mantıklı bir yol oluşturmuş olursunuz. En yaygın yol kronolojik olarak yani kahvaltı öğelerinin birinci, tatlıların son geldiği anlamına gelir. Kronolojik kategorileri aşağıdaki başlıklarla yapabilirsiniz;

Yiyecek menüsü

(Kahvaltı, Başlangıçlar (Soğuk – Sıcak), Öğle yemeği, Ana yemekler, Çorbalar, Salata, Makarnalar, Pizzalar, Vejetaryen, Spesiyaller, Tatlılar

İçecek menüsü

(Kahveler, Soft içecekler, Biralar, Şaraplar, Sert içecekler, Kokteyller)

Her ürünü yaklaşık 10 kelime ile tarif edin;

Menü kalemlerinin kendileri tanımlayıcı başlıklara sahip olmalıdır. Ürünü tek başına yazmanız "antrikot" ilgi çekmeyebilir örneğin "ıspanak yağında düş patates ve demi glace sos ile" yazarsanız dikkat cezbetmiş olursunuz. Bundan sonra kullandığınız yardımcı ve ana ürünlerin tarifini ekleyebilirsiniz. Ürünü de kullanılan an hammaddeniz gramını ekleyebilirsiniz "220 gr. Bonfile" gibi ayrıca aşağıdaki öğelere de dikkat etmenizde yarar var;

*Acılı, çok açılı
*Sıcak, çok sıcak
*Bazı alerjik öğe barındıranları belirtebilirsiniz fıstık içerir,
*Özel diyete uygunluğunu,
*"Glutensiz" gibi özel diyet ve alerjik tercihler de belirleyici olabilirsiniz.



Sürbısa®

surbisa.com.tr

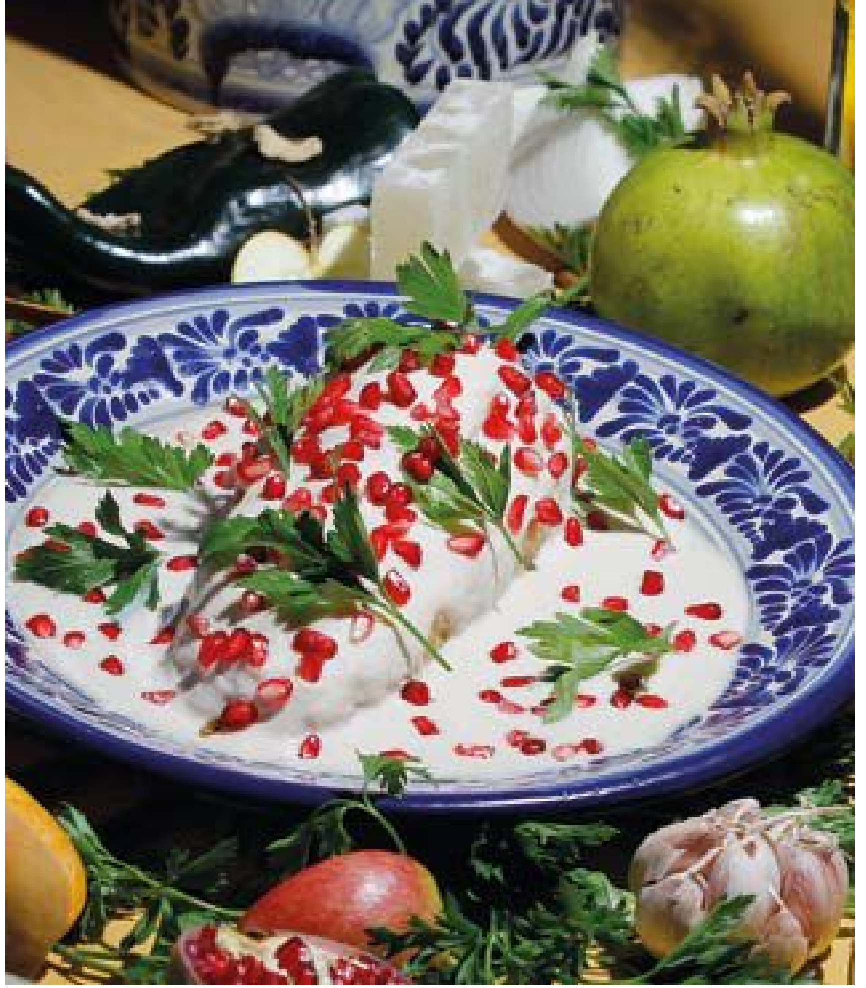




Hülya Eren
Yemek Yazarı

İstanbul'da hiç sönmeyen Meksika ateşi...

Dünya mutfaklarına duyduğumuz ilgi, bizi bu mutfakları temsil eden restoranları keşfetmeye ve o mutfağa özgü lezzetleri yakından tanıma iştahımızı artırıyor. Meksika Mutfağı da diğer dünya mutfaklarını menüsüne taşıyan muhtelif birkaç restoranda deneme fırsatı bulduğumuz enteresan bir mutfak. Taksim'de hizmet veren Los Altos İstanbul, Meksika Mutfağını seven ve denemek isteyenler için en doğru adreslerden...



Meksikalı şefin danışmanlığıyla birebir Meksika Mutfağı
Farklı bir ülkenin mutfağıyla tanışırken başınıza gelecek en güzel şey o mutfağı yönlendiren şefin o ülkenin vatandaşı olması ayrıcalığıdır. Tabii ki iyi olan her şef birçok dünya mutfağı lezzetini başarıyla sunuma hazırlayabilir fakat birebir kendi geçmişinde o mutfaklarda yetişmiş bir elin tadı çok daha gerçekçi olacaktır. Los Altos İstanbul, bu fikre duyduğu inançla Meksikalı Şef Felipe Mendez'in danışmanlığında oluşturduğu menüsüyle mutfağından birebir Meksika lezzetleri çıkarıyor.

Ekmeklerden soslara her şey gerçek Meksikalı
Los Altos'un menüsünde Meksika Mutfağı'nın en meşhurları taco'dan quesedilla'ya, enchilada'dan ceviche'ye kadar zengin seçenekler var. Popülerlikleri bir yana kullanılan tüm malzemelerin de orijinal oluşu Los Altos'un gerçek Meksikalı oluşunu tasdikliyor. Restoran, tarih öncesine dayanan MezoAmerika kültürü ile müthiş bir bütünlük oluşturan Meksika lezzetlerini lokalleştirmek yerine, lokal tatlara en uygun olanları seçip orijinaline bağlı kalarak sunmayı tercih etmiş. Meksikalıların sofrasından eksik etmediği fasulye, avokado, mısır ve biberle yapılan çeşit çeşit soslar kadar, Meksika unu (masa harina) ile hazırladığı tortilla ekmekleri de Los Altos'da mutlaka denemesi gereken seçenekler.

Müzik ve kokteyller de Meksikano
Los Altos hakiki Meksika mutfağını dekorasyonundan fondaki müziğine kadar bir bütün olarak yaşatmayı başarmış bir adres. Dekorasyonunda Maya Kültürü'ne ait desenlerden ilham alınmış ve Cuma akşamları misafirlerini Mariachiler'in ezgileriyle ve canlı performanslarıyla Meksika'ya uzanan bir müzik rüzgarıyla ağırlıyor. Cumartesi akşamları da Latin Dans Gecesi düzenleyerek terasta dans keyfi sunuyor. Meksika'ya özgü onlarca kokteyl profesyonel mixologistlerin elinden çıkmış ve yemekleri gibi orijinal reçetelere bağlı kalınarak hazırlanmış. Yani işin özü Los Altos İstanbul baştan sona gerçek bir Meksikano.










KLEO



Atrium Lounge&Bar yeni menü ile beklentilerinizin ötesine geçin

Hilton İstanbul Kozyatağı içerisinde yer alan Atrium Lounge & Bar, modern dekorasyonu ve lezzetli yemekleriyle, şehrin yeme içme kültüründe cazibe merkezi. Şimdi de yeni menüsünü gurmelere sunmaya başlayan Atrium Lounge& Bar'da, tazeliğini ve doğallığını koruyan tatlar sofistike sunumlarla ulaşılması zor bir deneyim yaşatıyor. Fırınlanmış rezene ve kurutulmuş narenciye içeren Siyah & Beyaz Kinoa, taze baharatlı nohut köftesi ile servis edilen Kızarmış Kaya Levreği, buğday kek, mısır, tatlı biber sosla bütünleşen Adaçaylı Köy Tavuğu, pancar ve poşe bıldırcın yumurtası ile aynı tabakta buluşan Karides gibi başlangıç ve ana yemekler, misafirlere beklentiler üzerinde deneyim yaşatmak için tasarlandı. Menüde tatlı seçenekleri de içerik ve sunumla mutfaktaki sanatı yansıtıyor. Sıcak çikolata ile servis edilen Bitter Çikolata Topu, Ev Yapımı Baklava Kesecikleri, Sütlü Çikolatalı Espresso Terine sizi gastonomik bir yolculuğa çıkaracak.

QM Awards 2017'den İnoksan'a ödül

Mutfağın lideri İnoksan, 10 Dalda 45 farklı kategoride turizmin en iyilerinin seçildiği QM Awards 2017 Ödülleri'nde internet üzerinden yapılan oylamada 7800 kişinin oylarıyla "En İyi Yönetilen Endüstriyel Mutfak Firması" ödülünün sahibi oldu. Sektörde ilklere imza atan ve her daim yenilikçi bakış açısıyla fark yaratan İnoksan'ın üst yönetim kadrosu, yetkinliğini ve profesyonelliğini bir kez daha belgeledi. İnoksan'ı temsilen gecede Antalya Bölge Müdürü Ömer Kocapınar hazır bulundu. Ödülü teslim aldıktan sonra teşekkürlerini ileten Kocapınar: "İnoksan ailesi adına aldığımız bu ödül bizler için çok değerli. Gecede emeği geçen herkese teşekkürü borç biliriz. İnoksan ailesinin bir ferdi olmaktan tekrar gurur duydum" şeklinde konuştu.





"Türkiye'nin En İyi Lüks Gurme Oteli" Museum Hotel

Bugüne kadar başarısını dünya çapında ve Türkiye'de birçok kuruluş ve organizasyonun ödülleri ile kanıtlayan, Kapadokya'nın en özel otellerinden "Museum Hotel" bu sene düzenlenen "World Luxury Hotel Awards"de "Türkiye'nin En İyi Lüks Gurme Oteli" ödülüne layık görülerek başarısını bir kez daha taçlandırdı. Hayranlık uyandıran Kapadokya mirasına, özgün mimari dokusu ve "yaşayan müze" konseptiyle eşlik eden, şarap çeşmeli odaları, otele özel üretim şarap çeşitleri ve şef Çağrı Erdoğan'ın önderliğindeki Lil'a Restoran'ın fark yaratan lezzetleriyle Türkiye'nin tek Relais & Chateaux ünvanlı oteli "Museum Hotel" aldığı bu ödülle, yemek ve şarap konusundaki iddiasını yeniden tüm dünyanın gözü önünde kanıtlamış oldu.

Yeme içme sektörünün liderleri Özyeğin öğrencilerine kapılarını açıyor

"Sektör ile Buluşma" etkinliğinin beşincisi bu yıl 7 Aralık'ta Çekmeköy Kampüsü'nde gerçekleşti. 50'den fazla işletmenin katılımıyla gerçekleşen etkinlikte Özyeğin Üniversitesi öğrencileri, zorunlu yaz dönemi stajlarını gerçekleştirecekleri işletmelerle görüşmelerini yaptılar ve geleceğe yönelik hedefleri için deneyimli sektör temsilcilerinden fikir aldılar. Mezun olacak öğrenciler ise işe alım olanakları ve şartları konusunda görüşme fırsatını yakaladı.



Şimdilik 52 ülke *Tribeca* dedi...

MADE IN TURKEY



Ayarlanabilir
TABAK ARABALARI

Gıdaya uygun poliüretandan üretilmiştir.
18-32,5 cm tabaklar için uygundur.
Ayarlanabilir bölmeleri sayesinde değişik ebattaki tabaklar güvenle taşınabilir.

TERMOBOX

12 kızaklı, çift cidarlı monoblok poliüretandan üretilmiştir.
-40°C soğuğa, +100°C sıcağa dayanıklıdır.





ORDÖVR TABAK TAŞIMA ARABASI

16-32 cm tabaklar için 60-80-120 tabak kapasiteli modelleri vardır.
Çubukların kaplaması soyulmama garantilidir.
HACCP standartlarına uygundur.





İSTİF RAFI SİSTEMLERİ

Demonte alüminyum profil özel PP tablalı
Paslanmama ve oksitlenmeme garantili
HACCP standartlarına uygundur.

üçgen

Üçgen Endüstriyel Ürünler San. ve Tic. Ltd. Şti.
Çakıl Mah. Elbasan Yolu, Harput San. Sitesi
No:67 Çatalca 34540 İSTANBUL
Tel : 0212 886 71 90 - 91 Faks : 0212 886 71 94
www.tribecafsp.com
info@tribecafsp.com

Aroma ailesi Bursa'da buluştu

Türkiye'nin yarım asırlık meyve suyu markası Aroma, 2018'e bayileriyle birlikte 'merhaba' dedi. Aroma'nın geleneksel bayi toplantısı, 15-17 Aralık tarihlerinde Bursa Sheraton Otel'de gerçekleştirildi. Ülkenin dört bir yanında, Aroma ürünlerini Türkiye'yle buluşturan 200'ü aşkın Aroma bayisi, markanın 2017 yılında gerçekleştirdiği çalışmaları ile 2018 yılına ait hedeflerinin konuşulduğu toplantıda bir araya geldi. Toplantıda konuşan Aroma Yönetim Kurulu Başkanı Metin Duruk, "Aroma için 2018 yılının farklı bir anlamı var. 50'nci yaşımıza giriyoruz. Yarım asırlık tecrübesiyle Türkiye'de meyve suyu sektörüne yön veren Aroma, bu sorumlulukla yoluna devam ediyor. Bizler bayilerimizle birlikte büyük bir aileyiz. Ailemizden aldığımız güçle 2018'e umutla bakıyoruz. İhracattaki başarımızı yeni yılda da sürdüreceğiz." dedi.





Dijital para birimi Bitcoin ilk defa Türkiye'de bir restoranda

Türkiye'nin hızla büyüyen ve teknolojiyi yakından takip eden döner markası KasapDöner sektörde bir ilke daha imza atıyor. KasapDöner, dijital para birimi olan 'Bitcoin' ile ödeme uygulamasını 2018 yılında tüm şubelerinde kullanıma açıyor. Bitcoin için sanal cüzdan gerekiyor. Bu sanal cüzdanınızı cep telefonunuzda, bilgisayarınızda oluşturabileceğiniz gibi internet üzerinde bulunan web servislerinden de yararlanabilirsiniz. Oluşturacağınız cüzdan için özel bilgilerinizi vermenize de gerek yok. Oluşturacağınız bu sanal cüzdan ile dijital para alabilir, gönderebilir ve alışveriş yapabilirsiniz. Bitcoin sisteminde yapılan ödemelerin doğrulanması için açık anahtarlı şifreleme (asimetrik şifreleme), noktadan-noktaya ağ bağlantısı ve proof-of-work gibi teknolojiler kullanılır. Bitcoin'ler ödemeyi yapan adresten alıcı adrese şifrelenmiş olarak imzalanarak gönderilir. Her işlemin ağa duyurulumu yapılır ve blok zincirinde yerini alır. Böylece el değiştiren Bitcoin'ler bir kereden fazla kullanılamaz. Bitcoin bu teknolojileri kullanarak, herkesin kullanabileceği hızlı ve son derece güvenilir bir ödeme ağı sağlamaktadır.

"Habercilerden yeni yıl sofraları"

Geleneksel hale gelen "MSA'da COOK Günleri" etkinliği bu yılın son buluşmasını basın mensuplarıyla gerçekleştirdi. COOK ev sahipliğinde gerçekleştirilen workshop çalışması, hem yoğun gündemlere gebe olan 2017 yılının yorgunluğunu atmak, hem de gazetecilerin meslektaşlarıyla birlikte güzel ve eğlenceli zaman geçirmesi amacıyla düzenlendi. COOK Sedat Tahir A.Ş. İş Geliştirme Koordinatörü Gökhan Tiritoğlu "Yılın üzerimizde bıraktığı yorgunluğu ve kötü enerjiyi atmak amaçlı düzenlediğimiz bu etkinlikte yanımızda olan tüm gazeteci arkadaşlarımıza, 2018 yılının hepimize sağlık, huzur, sevgi getirmesini, birlikte güzel aylar, yıllar yaşamayı diliyoruz" dedi.





Turizmde markalaşma konusu Antalya'da masaya yatırıldı

Nestlé'nin ev dışı tüketim sektöründe faaliyet gösteren uzman iş birimi Nestlé Professional'ın Akdeniz Bölgesi'ndeki otel yöneticileri, şef ve yiyecek içecek profesyonellerine yönelik olarak düzenlediği "Türkiye Turizmini Markalaştırmak" paneli yaklaşık 250 kişinin katılımıyla Antalya Regnum Carya Otel'de gerçekleştirildi. Türkiye turizminin gerçek bir marka haline geldiğinde daha sürdürülebilir, bölgesel ve uluslararası gelişmelerden daha az etkilenen, istikrarlı bir büyüme trendi yakalayabileceğinin altının çizildiği panelde, markalaşma ve üstün kalitede hizmet anlayışıyla üst segmentlerdeki müşterilere ulaşmanın ve turist sayısı ile turizm gelirlerini ciddi şekilde artırmanın önemine değinildi.





Anavarza Bal'dan dünyada bir ilk Tat Kurulu

Türkiye'nin önde gelen bal ve arı ürünleri markası Adana merkezli Anavarza Bal, bünyesinde kurduğu Tat Kurulu ile dünyada ve Türkiye'de bir ilke imza attı. Tat Kurulu, üretim aşamalarında tüm ürünlerin lezzet testini gerçekleştiriyor. Üstün lezzetli ballara ulaşma ve bu üstün lezzetleri tüketicilere sunmak amacında olduklarını belirten Anavarza Bal Genel Müdürü Can Sezen, "Bugün Kozan Türkiye'nin en çok bal üreten ilçesi, Anavarza Bal olarak tesisimizin bulunduğu bu coğrafyada en çok çeşit balı bir araya getirebiliyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda dünyada örneği olmayan bir departman kurduk. İstanbul Teknik Üniversitesi'nden duyusal analiz eğitimi alarak damakları ileri derecede tatları ayırt edebilen uzmanlardan oluşan ve Tat Kurulu adını verdiğimiz bu departman, kovanlardan sofraya gelene kadar geçen her aşamada ürünlerin lezzet kontrolünü yapacak. Böylelikle müşterilerimize üstün lezzeti sunacağız ve dünyaya varille değil katma değerli markalı bal satacağız" dedi.

Lezzet düşkünü mutfakların klasiği Maille Orijinal Dijon Hardal



Maille Hardalların tarifi Maille'ın kuruluşu olan 1747 yılına dayanıyor ve o yıllardan günümüze tüm dünya yemeklerine lezzet katıyor. Maille Orijinal Dijon Hardal Fransa'nın Dijon bölgesinde üretiliyor. Ancak ismini Dijon'da üretilmesinden değil yapılış şeklinden alıyor. En değerli hardal tohumlarının ezilerek değil kesilerek muhteşem bir kıvama ulaştırıldığı Maille Orijinal Dijon Hardal bu özeni yemeğinize yansıtıyor. Tüm dünyada en ünlü şeflerin ve yemek severlerin favori markası olan Maille Orijinal Dijon Hardal tam bir klasik olarak lezzet düşkünü mutfaklarda yerini koruyor.



Fast food değil, Osmanlı Döneri

Yaprak dönerin servis çeşitliliğiyle, lezzet meraklılarının kalbini kazanan Memnun, dönerin tarihi adına, yepyeni lezzetler peşinde. Fast food hızında çok daha sağlıklı Osmanlı lezzetlerini, doğal ve ev yapımı kalitesinde sunan Memnun Döner, köfte çeşitleri ve salatalar konusunda oldukça iddialı. Soslarıyla ezber bozan tatları bir araya getiren Mennun Döner lezzetleri, masa ve ev servisindeki hızıyla moderne şehir yaşamında, sıcacık çorbadan, tatlıya her zaman yanınızda olacak.

"Bi Kasa Kahvaltı" başlıyor!

Marmara Denizi'nin büyülü atmosferiyle çevrelenmiş Sheraton İstanbul Ataköy Hotel, ihtişamlı deniz ve havuz manzarası bulunan Trendy Lounge &Bar'da her Cumartesi-Pazar günü "Bi Kasa Kahvaltı" adı altında geniş kapsamlı kahvaltı servisi vermeye başlıyor. Bi Kasa Kahvaltı menüsünde; reçel çeşitleri, petek bal, tereyağı, kaymak, zeytin çeşitleri, zengin peynir çeşitleri (çeçil, gouda, eski kaşar, taze kaşar, dil peyniri, tulum peyniri ve krem peynir), domates, salatalık, biber, yeşillikler, zeytinyağı, dana ve hindi jambon, sucuk, incir ve kayısı kurusu, sahanda yumurta, akıtma, acuka, ekmek çeşitleri, açma, poğaça, simit, danish çeşitleri, limitsiz çay ve kahve bulunuyor.



Hedef; Donmuş pideye 3,5 milyon TL'lik yatırım

Ordu'dan çıkarak pideyi tüm dünyanın tattığı bir lezzet haline getirmeyi amaçlayan Aktaşlar Lezzet Grubu, 2017 yılını donuk ürün özelinde yüzde 20, toplamda ise yüzde 27 büyümeyle kapattı. Sürdürülebilir büyüme stratejisi sayesinde 2018 yılında donmuş pide üretim makine parkuruna 3,5 milyon TL'lik yatırım yapmaya hazırlanan Aktaşlar, yılsonunda yüzde 20 istihdam artışıyla da yılı yüzde 30 büyümeyle kapatmayı hedefliyor.





Gıda Sürdürülebilirliği Medya Ödülleri sahiplerini buldu

Barilla Gıda ve Beslenme Vakfı (BCFN) ile Thomson Reuters Vakfı'nın geleceğimizi tehdit eden gıda ve beslenme konusuna ışık tutmak için başlattığı "Gıda Sürdürülebilirliği Medya Ödülleri" sahiplerini buldu. Basın, video ve fotoğrafçılık olmak üzere üç ana kategoride düzenlenen yarışmaya 72 ülkeden 500'ü aşkın gazeteci, fotoğrafçı ve film yapımcısı başvurdu. Gıda sürdürülebilirliğiyle ilgili sorunlara ışık tutarak uluslararası geniş bir kitlenin dikkatini çekmeyi başardıklarını ifade eden BCFN Başkanı Guido Barilla, "Şimdi olası çözümler bularak görevimizi yerine getirme sırası bize geldi. Kurumlar ve paydaşların sorunu tüm yönleriyle ele alarak bütünsel bir yaklaşımı benimsemesi ve eş zamanlı olarak bireylerin de sürdürülebilir gıda seçimleriyle fark yaratması gerekiyor." dedi.

"Toi İstanbul" yeni menüsü ile kışa hazır

Menüsünü gün geçtikçe genişleten ve her sezon müdavimlerine farklı lezzetler sunmaya dikkat eden TOI İstanbul, her damak tadına hitap eden alternatiflerle gerçek bir lezzet şöleni sunuyor. Özenle hazırlanan yeni menüde; 'Kök Kereviz Çorbası', 'Lokal Mavi Yengeç Köfte Mürekkepli Ekmek' gibi lezzetli başlangıçlardan, taze el yapımı 'Tagliatelle Kabuklu Istakoz', iştahınızın kabarması adına tüm sınırları zorlarken 'Kokoreç ve Uykuluk', yine menünün iddialı yemeklerinden olan 'Yavaş Pişmiş Sığır Kuyruğu' gibi özel lezzetleri TOI İstanbul'un akşamlarına keyif katan yeni tatlar arasında yer alıyor.





120 yıllık lezzet şöleni "Walkers"

1898 yılından beri İngiltere'nin dağlarından gelen en iyi malzemeleri kullanarak nefis kurabiyeler imal eden Walkers, dünyanın en eski organik ürünlerinden olan tamamen doğal bisküvileri damak severlerin beğenisine sunuyor. 120 yıllık tecrübesiyle, ürünlerin içinde kullanılan malzemelerin çoğunu kendisi üreterek kurabiye severlerin güvenini kazanan Walkers'ın 'Shortbread' İskoç kurabiyesine dayanılmaz lezzetini ve ağızda dağılan kıvamını veren şey %100 saf tereyağıdır. Tereyağlı kıtır İskoç kurabiyelerinin yuvarlak ve üçgen formda bulunan çeşitlerinin yanı sıra parça çikolatalı kurabiyesini de çay ve kahvelerinizin yanında keyifle tüketebilirsiniz.

esJim SPORTS

impulse

NEW SERIES



GYM'LERDE YÜKSEK STANDART

THE WAY TO WELLNESS

'La Pierre Patisserie' Arnavutköy'de açılıyor

İstanbul'un yeni lezzet mekanı, nostaljik pastane severlerin yeni buluşma noktası La Pierre Patisserie, Şubat ayı itibariyle hizmete açılıyor. Arnavutköy'ün merkezinde bulunan 'La Pierre Patisserie', eski pastane sıcaklığını ve tatlarını özleyenlerin yeni adresi olacak. Sunumları, keyifli ortamı, garsonları ile kendinizi butik bir Fransız pastanesinde hissedeceğiniz mekanda günün stresinden uzaklaşmak mümkün. La Pierre Patisserie, özel üretilmiş Fransız kruvasanlarından, tatlı tuzlu kurabiyelere, spesiyal pastalardan, poğaça çeşitlerine kadar zengin menüsüyle misafirlerini ağırlarken özel davetler için catering hizmeti de sunacak.

Mado yeni yıla dört yeni şubeyle giriyor

168 yıllık tecrübesiyle doğal, katkısız keçi sütü ile Maraş dondurmasını dünyanın dört bir yanında misafirleriyle buluşturan Mado yeni şubeleriyle büyümeye devam ediyor. AVM ve cadde konseptli şubeleriyle Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Mado, 2018 yılına sayılı günler kala dört yeni şubesini hizmete açtı. Her yıl yaklaşık 40 yeni şubeyle Türkiye ve dünyanın dört bir yanına ulaşan Mado, ilk üniversite şubesinin kapılarını İstanbul Biruni Üniversitesi'nde açtı. İstanbul'daki yatırımlarına hız veren Mado, Vadi İstanbul ve Küçükyalı Hilltown'da da yeni şubeleriyle hizmet vermeye başladı. İstanbul'un yanı sıra Adana'da da Mado Ziyapaşa Gar şubesi misafirlerini ağırlamaya başladı. Türkiye genelindeki 81 ilin 53'ünde hizmet noktası bulunan Mado, Türkiye'deki şube sayısını da 319'a çıkardı.





Aşkın en tatlı tarifi...

Mövenpick Hotel Istanbul'un İtalyan Başaşçısı Giovanni Terracciano ve Pastane Şefi Feyzullah Aksoy, sevdiklerine leziz çikolatalar hazırlayıp, romantik bir Sevgililer Günü sürprizi yapmak isteyenler için 9 Şubat 2018, Cuma günü 19.00 - 22.00 saatleri arasında çikolatalı tatlılar yapımı kursu düzenliyor. Skyline Club Lounge'ın büyüleyici şehir manzarasının eşlik ettiği çikolatalı tatlılar kursunda; çikolataya batırılmış damla çikolatalı kurabiye, karışık pralin çikolata, bademli kırmızı kalp çikolata, Frenk üzümlü çikolatalı brownie ve çikolata kasesi içinde çilekli ve çikolatalı mus yapımı uygulamalı olarak öğretilecek.

Şehirdeki gizli lezzet Sushimoto

Uzakdoğu mutfağına yaptığı çağdaş yorumlar ve sıcak atmosferiyle açıldığı günden bu yana şehrin en iyi sushi'sini sevenleriyle buluşturan Sushimoto'nun yeni menüsünü keşfetmeye hazır mısınız? Akşam yemeklerinizin yanı sıra öğle yemeği için de lezzetli alternatifler sunan Sushimoto, soğuk kış günlerinize eşsiz tatlar katacak. "Motostyle" bölümünde yer alan ve birer Sushimoto klasiği olan Trüf Yağlı Levrek Carpaccio, Seared Scallop, Ama Ebi Tempura ve Tiger Prawn Special ise mutlaka denemesi gereken lezzetler arasında!





Londra'dan transfer şef Kaan Arığ'dan kış menüsü...

İngiltere'de birçok restoranda ülkemizin mutfağını başarıyla temsil eden ve İngiliz Kraliyet Ailesi'nin birçok özel davetinde de "Executive Chef" olarak görev yapan Kaan Arığ, 10 Karaköy'ün içinde yer alan Kupaj restoranda misafirlerini yeni menüsü ile ağırlamaya hazır.

Fransız mutfağını Türk dokunuşlarıyla yorumlayan şefin menüsünde biberiyeli Antep fıstıklı kuzu pirzola, karamelize hurmalı kek ve sebzeli kiş seçenekleri gibi her damak tadına hitap edecek lezzetler bulunuyor.

Annesi İngiliz babası Türk olan Kaan Arığ, eğitimini aldığı mutfak kariyerine İngiltere'de başladı. Türk pişirme teknikleri ve malzemeleriyle çalışmayı çok sevdiğini belirten şef, "Senelerdir yurt dışında yaşayan ve aşçılığa gönül vermiş biri olarak, Türkiye'de mesleğimin seneler içinde bu denli saygınlık kazanmasını gururla takip ettim. Eğitimli ve genç meslektaşlarımın çabalarını heyecanla izledim. Şimdi bir adım daha öteye giderek dünyada 'Türk Şef' algısı oluşturma zamanı diye düşünüyorum. Bu süreçte enerjimi ve bilgimi ülkeme harcamak istediğime karar verdim ve artık dünyada restoran ve eğlence sektörünün önde gelen şirketlerinden biri olan *sbe tarafından yönetilen 10 Karaköy'ün mutfağındayım" diyor.

Heyecan verici sunumlar, ilham veren gelişme ve ürünler **Ambiente Fuarı**'nda!

9-13 Şubat 2018 tarihlerinde Frankfurt'ta yapılacak olan ve Türkiye'den 139 firmanın katılacağı Ambiente fuarında geleceğin iç tasarım trendlerinde yenilikler ve değişmeyecek olanlar ile hem ticaret hem de tasarım için ilham veren gelişmeler en çarpıcı şekilde sunulacak. Uluslararası tüketim malları sektöründe yarının trendlerini şimdiden gözler önüne seren fuar "Dining, Giving and Living" (Yemek, Takdim Etmek ve Yaşam) alanlarındaki muhteşem çeşitliliği ön plana çıkarıyor ve sektörün nabzının attığı alanda inovatif şovlar ve kapsamlı sunumlar ile adeta geleceği günümüze getiriyor.



2018 için dört trend dünyası sunulacak:
Sade ve basit olan Mütevazı Yenileme (Modest Regenerations – plain and simple)
Güçlü renklerle birleştirilmiş etik iddia, Renkli Niyetler (Colorful Intentions)
Duygusal tasarıma hitap eden inovatif malzemeler, Teknolojik Duygular (Technological Emotions)
Daralmaya cesaret etme, Bereketli Daralmalar (Opulent Narrations)













İş, trend, motivasyon ve yetenek bir arada

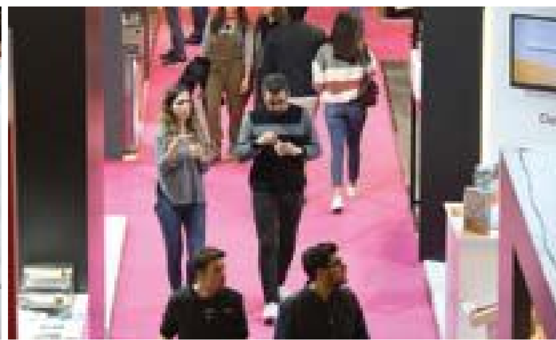
Küresel pazarda neler olduğunu, pazarın nasıl şekillendiğini Frankfurt'ta Ambiente Fuarı'nda hissedersiniz. Burada iş, trend, motivasyon ve yetenek bir aradadır. Kaliteli şov ve sunumlarla, ödül merasimleriyle, seminer ve panellerle en son trendlerin keşfedileceği ve en son ürünleri görüleceği yer bu fuar. Ambiente aynı zamanda Contract Business, HoReCa ve Etik Stil temalarının işlenip, en geniş ürün portföyünün görücüye çıktığı ideal bir mekandır.

Fuarı 154 ülkeden 141 bin profesyonel ziyaret ediyor

Yaklaşık 100 ülkeden 4.469 firmanın katıldığı fuarı 154 ülkeden gelen 141 bin profesyonel ziyaret ediyor. Fuarda genel olarak yemek, pişirme, ev eşyaları, hediyelik eşya, bijuteri, moda aksesuarlar, iç tasarım, ev ve döşemelik aksesuarlar gibi ürün grupları teşhir ediliyor.

Ambiente, ziyaretçilere ve katılımcılara Almanca ve İngilizce dillerinde eşsiz bir dijital benchmarking imkanı sunulan ilk fuar özelliği taşımakta olup daha fuar başlamadan benchmarking aktivitesi başlıyor. İmalatçılar ve perakendeciler belirli parametreler çerçevesinde yapmış oldukları aramaları web portal üzerine kaydedebiliyorlar ve bu kayıtların eşleştirilmesine göre ilgili kişiler bir araya gelebiliyor. Fuarda geçecek birkaç gün gibi kısa süre içerisinde doğru kişileri ve doğru ürünleri bulabilmek için geliştirilen bu sistem sayesinde kısa sürede en ideal sonuca varılması hedefleniyor.







Sirha İstanbul 2018 yılı için yeni tarihlerini açıkladı

Üstün kalite algısı ve sıcak atmosferi ile Türkiye'de fark oluşturan Sirha, gastronomi sektörünü İstanbul'da 29 Kasım – 1 Aralık 2018 tarihlerinde 6. kez bir araya getirecek.

Gastronomi sektörünün en büyük buluşması olarak nitelendirilen ve üstün kalite anlayışı ile Türkiye'de fark yaratan Sirha, Türkiye'de 5. kez sektörü bir araya getirdi. Fuara yüzde 45 artışla 400 markanın katıldığı bildirilirken bir diğer büyüme ise ziyaretçi sayısında gözlemlendi. 2016'da 10.815 profesyonelin ziyaret ettiği fuarı geçtiğimiz Kasım ayında 11.379 sektör profesyoneli ziyaret etti. Sirha Istanbul 2017 geçen fuarlara göre en çok ilgi göreni oldu. Karar vericilerin, Türkiye'den ve yurt dışından yabancı ziyaretçilerin de yüksek oranda katıldığı Sirha Istanbul 2017, fuarın başarısını gözler önüne seriyor.

Fuar alanında geçici bir restoran kurulacak

Sirha Istanbul, 2018 yılında lokal ve yöresel üreticilere daha fazla destek vermeyi amaçlıyor. Türkiye'nin bir bölgesini seçip, ürünlerini, şeflerini ve ekipmanlarını tanıtmayı hedefleyen Sirha Istanbul 2018, fuar alanında geçici bir restoran kurmayı planlıyor. Bu anlamda, Sirha Istanbul 2018, her anlamda daha tamamlayıcı bir deneyim sunmayı hedefliyor.

Ekonomi Bakanlığı'nın desteklediği bir alım heyeti programından faydalanan Sirha Istanbul 2016, Balkan ve Ortadoğu'dan alıcı grupları karşıladı. Sirha Istanbul 2018'de de bu desteği güçlendirerek daha fazla büyük alıcının fuara getirilmesi hedefleniyor. Sirha Istanbul, Türkiye'deki yolculuğuna her yıl daha da büyüyerek ve kendini geliştirerek devam ediyor. Üstün kalite algısı ve sıcak atmosferi ile Türkiye'de fark yaratan Sirha, gastronomi sektörünü İstanbul'da 29 Kasım – 1 Aralık 2018 tarihlerinde 6. kez bir araya getirecek.

CarrefourSA'nın İstanbul'da yenilenen ilk **Gurme Marketi** Ortaköy'de açıldı







CarrefourSA'nın İstanbul'da yenilenen ilk Gurme marketi, 3,5 milyon TL yatırımla Ortaköy'de hizmete girdi.

Türkiye perakende sektörünün öncü markası CarrefourSA, toplam 3,5 milyon TL yatırımla tasarımından ürün gamına, alışveriş ortamından farklı damaklara hitap eden lezzetlerine kadar yenilenen Ortaköy'deki Gurme marketini, "Tadınıza Hayat Katmaya Geliyoruz" diyerek degüstasyon turları ve Ayhan Sicimoğlu & Latin All Stars'ın performansı eşliğinde özel bir davetle hizmete açtı.

Ergin: "CarrefourSA'nın yükselen yıldızı Gurme"

CarrefourSA Genel Müdürü Z. Hakan Ergin, değerlendirmesinde Gurme marketlerini tasarım, ürün gamı ve rahat alışveriş imkânı sunabilmesi adına özgün bir yapıya kavuşturarak yenilenmiş formatıyla tüketicilerle buluşturduklarının altını çizerek, "Ortaköy, İstanbul'un Avrupa Yakası'nın en popüler iş ve yaşam merkezlerinden biri. Lezzet adına birçok durağı barındırırken aynı zamanda çevresindeki iş yerlerine yürüme mesafesinde bulunan Ortaköy'deki Gurme marketimizi, Ortaköy'ün kozmopolit yapısı ve yerel halkının beklentilerine göre toplam 3,5 milyon TL yatırımla yeniden şekillendirdik. Şefliği veya gurmeliği meslek olarak edinenleri ya da bir gurme kadar damak tadına önem verenleri düşünerek dünyanın dört bir yanındaki farklı lezzetlerden seçtiklerimizi Gurme marketlerimize getiriyoruz. İnanıyoruz ki Gurme marketlerimiz, reyonlarındaki farklı lezzetleri barındıran ürünleriyle tüketicilerimiz için adeta bir yaşam alanı olacak."

Erçevik: "Gurme ile tadınıza hayat katıyoruz"

CarrefourSA Süper – Gurme – Mini Satış Direktörü Ayten Engin Erçevik ise, yenilenen Gurme formatına ilişkin yaptığı değerlendirmede formatı oluştururken bölgede yaşayan tüketicilerin alışkanlıkları ve bu tüketicilerle yapılan saha araştırmaları için büyük emek harcadıklarını vurguladı. Market içindeki en önemli konunun ürün gamının yeniden düzenlenmesi olduğunu dile getiren Ayten Engin Erçevik; "Farklı lezzetleri deneyimleyen ve bu lezzetleri ülkemizde arayan tüketiciler için vazgeçilmez bir alışveriş noktası oluşturduk. Bu başarının altında yalnızca farklılaşan ürün gamı değil, rahat bir alışveriş ortamının sağlanması da yatıyor. Bu noktada özel bir mimari ekiple çalışarak Gurme marketlerimizin yeni formatını oluşturduk. Damağınızda alıştığınız tatlara, Gurme marketlerimizle hayat katıyoruz" dedi.






Fairmont Hotel'in Türkiye'deki ilk projesi için tercihi Hotelya oldu

Otel, AVM, hastane, restoran, ofis, cafe ve mağazalar için hareketli ve sabit mobilya üretimi yapan Hotelya, dünyanın en büyük 5 yıldızlı otel zincirlerinden biri olan Fairmont'un Türkiye'deki ilk oteli Fairmont Quasar İstanbul'a onlarca farklı ürünüyle damgasını vurdu.



Her ülkede o ülkeye özgü orijinal tasarımlar yaparak moda, lüks ve mimarlığın mükemmel kombinasyonu olarak dikkat çeken Fairmont; 20 ülkede 66 oteli ile hizmet veriyor. İstanbul'daki eski Likör Fabrikası'nın yerine yapılan otelin dizaynını Amerikalı tasarım firması Wilson Associates yaptı. 210 odadan oluşan otelin genel mekanları ve hareketli mobilyaları, Viatrans Gayrimenkul ve Fitt Out-More Contract iş birliğiyle Hotelya tarafından üretildi. Otelin mobilya dekorasyonu için yaklaşık 150'ye yakın farklı, toplamda 2000'e yakın ürün üretilirken, en göze çarpan ürünlerden birisi sedef kaplamalı dolaplar oldu. Döşemeli ürünlerde ise yanmaz sünger kullanılırken, yanık görünümlü sandalyeler, metal ve ahşap entegreli ürünler dikkat çeken diğer mobilyalar oldu.

Doyran: "Mobilyalar Türk kültürüne uygun tasarlandı"

Hotelya Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Yüksek Mimar Zümrüt Doyran, bugüne kadar 500'ün üzerinde prestijli projede yer aldıklarını ve her proje için özgün, yaratıcı ve ilgi çekici çalışmalara imza attıklarının altını çizdi. Dünyaca ünlü otel zinciri Fairmont'un Fairmont Quasar İstanbul projesiyle Türkiye'ye ilk kez yatırım yaptığına dikkat çeken Doyran, böylesine büyük bir şirketi de referansları arasına kattıkları için mutlu olduklarını söyledi. Otelin mobilyalarının Türk kültürüne uygun olarak tasarlandığını


Hotelya Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Yüksek Mimar Zümrüt Doyran

belirten Doyran, her projeye özel, kendine özgü mobilyalar üretiyor olmalarının kendilerini farklı kılan en büyük özellik olduğunu söyledi.





Gorbon'dan mekânlara çağdaş ve ruh katan seramikler

Özel çizgileri ve özgün tasarımı ile kaliteli ürünler üreten Gorbon, mekanlara farklı kişilikler kazandırmaya devam ediyor.

Misk İstanbul, Bee Eat Play Love, Hub ve Mürver gibi pek çok mekanda özgün çalışmalar ortaya koyan Gorbon, hayata geçirdiği projelerde mekânsal detayları Gorbon ruhu ile harmanlıyor.

Dizaynıyla iddialı tasarımlar

Güzel görünmesi adına bir çiçeği bir şeylerin içine sıkıştırmayı reddeden bir anlayışla kurulan Misk, özgün hikayesini yaprak desenli Gorbon seramikleri ile yansıtmayı tercih ediyor. Cafe ve atölye konsepti ile 7'den 70'e geniş bir yaş grubuna hitap eden Bee Eat Play Love, bal arısı desenli Gorbon seramikleri ile mekana farklı ve eğlenceli bir yorum getiriyor.

Sağlıklı yiyecekler ve iyi kahve mottosu ile hizmet sunan Hub, Gorbon'un zümrüt yeşili seramikleri ile sağlıklı yaşam mesajı verirken, öte yandan dizayn konusunda da iddiasını ortaya koyuyor. Yaratıcı, çağdaş ve rahat bir mekan olarak yaratılan Mürver'in tasarımında; ahşap, mermer, kara saç gibi malzemelerin yanı sıra Gorbon seramikleri ile oluşturulan odun ateşi ocağı yer alıyor. Gorbon ile tasarlanan ve mavi rengin hakim olduğu odun ateşi ocağı, mekana çağdaş ve yaratıcı bir ruh katıyor.





Fatura ödemelerinde Pavo dönemi



Yazarkasa alanında anahtar çözümler sunan Pavo, tüketicilerin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Yeni özellikler ve inovatif çözümlerle dikkat çeken Pavo ile Türkiye genelinde 200'den fazla kurumun fatura ödemesi yapılabiliyor.

Türkiye'nin en yenilikçi yatırım bankası konumundaki Aktif Bank'ın iştiraki olan Pavo, müşterilerine başta yazarkasa (ÖKC, Ödeme Kaydedici Cihaz) olmak üzere, elektronik ödeme sistemleri alanında tasarımdan üretime kadar anahtar teslim çözümler sunmaya devam ediyor. Pavo cihazlarına eklenen üç yeni özellik tüketicilerin hayatını kolaylaştırıyor, tüketicilere zaman kazandırıyor. Türkiye genelinde 200'den fazla kuruma ait fatura ödemesinin yapılmasının yanı sıra, GSM operatörleri için para, oyunlar için ise pin yüklenebiliyor.

Kullanıcılarına iş ve gelir ortaklığı sunuyor Aktif Bank'ın perakende kanal ve bankacılık uygulama stratejileri için tamamlayıcı bir parça olan Yazarkasa POS ile Pavo, Mobil Yazarkasa POS faaliyetlerinin yanı sıra Desktop Yazarkasa POS faaliyetleri ile de perakende kanallarda farklı sektörlere ve firmalara özel katma değerli çözümler geliştiriyor. Pavo, N Kolay Uygulaması sayesinde Ingenico cihazların ÖKC yazarkasa özelliği yanında; fatura tahsilat, pin ve kontör yükleme özelikleri ile son kullanıcılarına iş ve gelir ortaklığı sunuyor. Pavo, güçlü Ar-Ge alt yapısı, çözüm odaklı satış-pazarlama stratejileri, nitelikli üretim ve operasyon hizmetleriyle müşteri memnuniyetini üst seviyede tutmayı amaçlıyor.



Turizmciler, enerji giderlerinde %80 tasarruf ediyor

Bilişim, iletişim ve savunma sanayi alanlarında faaliyet gösteren %100 yerli sermayeli Canovate Group'un şirketleri arasında yer alan Canovate Enerji'nin, %85 yerlilik oranıyla imal ettiği ısı pompaları, enerji giderlerinde %80'e kadar tasarruf ettiriyor. Toprak, su ve havadaki var olan ısıyı kullanan Canovate Isı Pompaları, enerjinin %70- %80'i toprak, su veya havadan bedava olarak alıyor ve böylece enerji giderleri ciddi oranda düşüyor.

Oteller ve fabrikalarda yoğun tercih ediliyor

Canovate Enerji bünyesinde Türk mühendisleriyle geliştirilen "Canovate Isı Pompası" nın, 10 yılı aşkın ar-ge ve tasarım geçmişi bulunuyor. Oteller, fabrikalar ve binalardan yoğun talep görüyor. Mesela, bir turizm tesisinde, kışın ısıtma görevini yapan Canovate Isı Pompaları, yazın da soğutma görevini yerine getirebiliyor. Bu durumda, ayrıca bir klima veya VRV sistemi kurulmasına da gerek bulunmuyor. Projenin büyüklüğüne göre, sistem kendisini 8 - 24 ay arasında amorti edebiliyor. Canovate Isı Pompaları kullanıldığı tesislere birkaç örnek verilirse, Admiral Hotel Resort &Spa, Sunrise Park Resort & Spa, Bursa Beyçelik, Bursa Sanko, Eskişehir'de Hızlı Tren Test ve Arge merkezi olan URAYSİM gibi işletmeler belirtilebilir.

Bir uygulama örneği verilirse, yerden ısıtma ve fancoillerle soğutma yapılan bir binada; 3 bin 600 metrekare kapalı alanın, 150 metreküp havuzunun ısıtılması ve sıcak suyun temini için aylık yakıt gideri olarak (LPG olarak) 40 bin TL ödeniyordu. Çözüm olarak, toprak kaynaklı Canovate Isı Pompası uygulaması yapıldı ve maksimum aylık gider yaklaşık 5 bin TL'ye düşürüldü.

Avrupa'da yasaklanan konvansiyonel kombiler, Türkiye pazarında satılıyor

Verimsiz çalışması ve emisyon değerlerinin yüksek olması nedeniyle Avrupa'da satışı yasaklanan birçok kombinin, Türkiye pazarına satılmakta olduğunu kaydeden Canovate Group Yönetim Kurulu Başkanı Can Gür, şunları söyledi:

"Ülkemizde, neredeyse Avrupa'nın tümü kadar inşaat yapılıyor. Bu nedenle Türkiye, ısıtma, soğutma, havalandırma konusunda, dünyanın 5.'ci pazarı konumunda bulunuyor. Ülkemizdeki birçok firma, yurtdışından ithal ettiği kazanların, kombilerin ve klimaların satışını iç pazara yapıyor. Özetle, Avrupa'da satışı yasaklanmış olan bu kombiler, Türkiye pazarında satılmaya devam ediyor. Nitekim, Avrupa ülkeleri ve Amerika'da yoğun olarak 'Isı Pompaları- Heat Pump'lar kullanılıyor.Ülkemizin, doğalgaz bağımlılığından ve ithal gelen kontrolsüz cihazlarından kurtulmasında; %100 yerli olan ısı pompaları büyük rol oynayabilir" dedi.

Canovate Isı Pompası Kullanım Alanı ve Tasarruf Değerleri

-Otellerde ısıtma, soğutma ve sıcak su amaçlı %80'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Konutlarda yakıt cinsine göre, %50- % 80'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Fabrikalarda prosese göre, %60- %80'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-AVM'lerde, %70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Seralarda, %70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Kümeslerde, % 70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Kamu binalarında, %70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Okullarda, % 70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.
-Ofislerde, % 70'e kadar enerji tasarrufu sağlanıyor.




SUYUNUZU
ÜCRETSİZ
TEST ETTİRİN
/auracebilontr
/auracebilontr
/auracebilontr



Hitit'ten yeni açılım eğitimden sektöre



Havacılık ve seyahat alanında ürettiği yüzde yüz yerli teknolojisi ve hizmetleri ile 5 kıtada 50'yi aşkın havacılık firmasına hizmet veren Hitit, Özyeğin Üniversitesi ile başlattığı akademik iş birliğine sektörel bir açılım getirdi. Özyeğin Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi öğrencileri Hitit'te çalışmaya başladı. Global dağıtım sistemleri ve yolcu hizmetleri sistemleri gibi havayollarının en temel faaliyet kolları ile gelir muhasebesi gibi operasyonel konularda istihdam edilmeye başlanan genç havacılar, aldıkları eğitimi profesyonel alana birebir aktarma şansı yakaladı. Hitit Genel Müdürü Nur Gökman konu hakkında şunları ifade etti: "Hitit olarak çeyrek asra yakın bir süredir havayollarının operasyonlarını kolay ve maliyetsiz bir şekilde yönetmelerini sağlıyoruz. Bu bilgi birikimimizi genç nesillere aktarmak her zaman hayata geçirmek istediğimiz bir projeydi. Özyeğin Üniversitesi ile başlattığımız akademik iş birliği sayesinde bu hayalimiz gerçekleşti. Genç havacı adaylarına havayolu rezervasyon ve yönetim sistemleri, filo planlama, uçuş ağı yönetimi konularında bir yılı aşkın süredir ders veriyoruz."



Mercedes-Benz Türk'e 50. yılında iki özel ödül

Mercedes-Benz Türk 50. yılında otomotiv sektörünün en kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan 'ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladyatörleri' töreninde, "Yılın Basın Lansmanı" ve "Jüri Özel Ödülü" kategorilerinde ödüle layık görüldü. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) sektörel büyümeye ivme katmak amacıyla organize ettiği 'ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladyatörleri', 4 Ocak 2018 gecesi Raffles İstanbul'da gerçekleşen törenle sahiplerini buldu. Gecede 20 dalda otomotivin 2017'deki en önemli marka ve etkinlikleri açıklandı. Mercedes-Benz Türk, yenilenen E-Serisi ailesinin üyeleri ile kuruluşunun 50. yılı vesilesiyle Türkiye'deki ilk kez gerçekleştirdiği basın test sürüşüyle "Yılın Basın Lansmanı" ödülünü aldı. Yılın basın lansmanı kategorisinin kazananı, otomotiv editörlerinin oylarıyla belirlendi. Mercedes-Benz Türk "Jüri Özel Ödülü" kategorisinde ise "Mercedes-Benz 50'inci Yıl Basın Toplantısı" etkinliği ile ödüle layık görüldü. Şirket, Türkiye'de kuruluşunun 50. yılını İstanbul Davutpaşa'da, faaliyetlerine başladığı eski otobüs fabrikasında görkemli bir törenle kutladı.



Geberit CleanLine ile banyodan yayılan hijyen

Banyoların en büyük dezavantajı olan hijyen problemini tek bir noktadan çözen Geberit CleanLine Duş Kanalları, kir ve bakterilerin duş alanında birikmesine engel oluyor.

Sağlıklı bir yaşam sürmek için yaşadığımız ortamların, özellikle de banyomuzun temiz ve hijyenik olması çok önemli. İçeriye girdiğinizde tertemiz kokan ve ferahlığıyla hijyeni hissettiren bir banyo ise herkesin hayali. Bu hayale ulaşmada kilit rol oynayan Geberit; banyoları yenilikçi çözümlerle buluşturmaya devam ediyor. Geberit mühendisleri tarafından banyolardaki hijyen problemi için özel olarak tasarlanan CleanLine Duş Kanalları, kolay temizlenmesiyle de konforlu bir hijyen deneyimini kullanıcısına sunuyor.

Kolayca temizlenebilme özelliği

Deliksiz yüzeyi sayesinde kir birikimini engelleyerek banyolarda hijyenin manifestosunu yeniden yazan CleanLine, kolayca çıkarılabilen saç tutucu tarağının yanı sıra diğer büyük parçaları etkili şekilde tutarak duşlarda sıkça yaşanan tıkanma sorununu önlüyor. Gizli kenar ve köşeleri ortadan kaldırarak her türlü bakterinin oluşumunu önleyen Geberit CleanLine Duş Kanalları, kolayca temizlenebilme özelliği ile kullanıcısına büyük kolaylık sağlıyor. İsteğe göre duvar kenarına da yerleştirilebilen duş kanalının paslanmaz çelik kapağı, duş alanının ölçüsüne uygun olarak kesilebiliyor. Ön montajlı izolasyon bezi ise sızdırmazlığı sağlıyor.
Montaj ve sızdırmazlık teknolojisine sahip CleanLine Duş Kanalları için Geberit, tüm standart zeminlerde kolay ve güvenli montajı garanti ediyor.





Teknolojinin sürdürülebilir dünya ile buluşması

0,5 litre su tüketimiyle deşarj

İsviçreli sıhhi tesisat devi Geberit, sürdürülebilir bakış açısıyla tasarladığı yeni nesil pisuvar sistemleriyle yaşam alanlarında devrim yapıyor. Genel mekanlar için maksimum hijyen, tasarruf ve kullanım kolaylığı sunan pisuvar sistemleri, kişisel tercihlere göre ayarlanabilen deşarj programlarıyla da standartların üstünde olduğunu bir kez daha kanıtlıyor. Konu bakım olduğunda da tüm fonksiyonel elemanlara pisuvarı demonte etmeye gerek kalmadan kolay erişim olanağı sunan Geberit, entegre pisuvar deşarj kontrolü için de pratik yerleştirme istasyonu geliştirerek sisteme direkt erişim olanağı sağlıyor.

Dünyanın ilk IoT Tabanlı Akıllı Çay Demleme Otomatını bir Türk üretti

Dünya Çay Raporu 2016 verilerine göre yılık kişi başı tüketimde 3.5 kilogramla birinci sırada yer alan ülkemiz, tüketimdeki bu liderliğini Ar-Ge çalışmalarıyla da taçlandırıp çay alanında dünyada bir ilke imza attı. Bilgi teknolojileri danışmanı bir Türk, dünyanın ilk IoT Tabanlı Akıllı Çay Otomatını üretti ve 2 önemli patente imza attı. Alışılagelmiş çay makinalarının aksine Ar-Ge çalışmalarının odak noktasında ise ince belli bardak ve dökme çay vardı. Birçok teknolojik özelliğe sahip olan SwarTea IoT isimli bu yenilikçi ürünün sağladığı tasarruf ve hijyen kadar dikkat çeken başka özellikleri de var. Bir Türk Ar-Ge'sinin ürünü olan SwarTea, hem isteğe göre farklı dem oranlarında hem ince belli bardakta hem de tam 6 saat taze kalabilen her dem taze çay sunabiliyor.





Somfy'den projeksiyon sistemleri, geleceğin ofisleri...

Ofislerde kullanılan teknoloji ve teknik donanım, bugün çalışma alanlarına konfor katarken firmalara da prestij kazandırıyor. İş yerlerinde açılır-kapanır mekanizmalar için motorlar ve otomatik sistemler geliştirme konusunda dünya lideri olan Somfy'nin ofislere sunduğu pratik çözümler, çalışma alanlarını teknoloji ve yüksek standartlarla tanıştırıyor. Bu çözümler arasında ilk sırada ise motorlu projeksiyon ekranları geliyor. Bu teknoloji sayesinde toplantı ve sunumlarınızda projeksiyon ekranınızı bir tuşa basarak hazır hale getirmeniz mümkün oluyor.

Zyxel'den küçük işletmeler için Yeni 11ac Access Point; NWA1123-AC PRO

Zyxel, 802.11ac teknolojili, 3x3 Çift Radyo frekanslı, PoE özellikli Erişim Noktası NWA1123-AC PRO'nun pazara sunulmasıyla kablosuz ürün portföyünü genişletti. Ev ofis ve küçük işletmeler için tasarlanan, yangına dayanıklı ve yangında zehirli gaz salmayan (plenum-rated),AP (Erişim Noktası, Access Point), çift yönlü olarak optimize edilmiş bir anteni bünyesinde barındırıyor. Ürün, kurulum sihirbazı sayesinde, teknik bilgisi çok az olan kullanıcıların bile güçlü ve esnek bir kablosuz ağ kurmalarına olanak tanıyor.



Yeni Nesil Et Fırını

Geleneksel lezzetlerdeki pişirme metodu kaynaklı tatlar RETROS ile yeniden damaklarımız ile buluşuyor. Durağan ısıda pişirme yapan, elektrikle çalışan yeni nesil taş fırın.







Retros

Retros

FiMAK®

Fırın Makinaları ve Ekipmanları

www.fimakmakina.com.tr